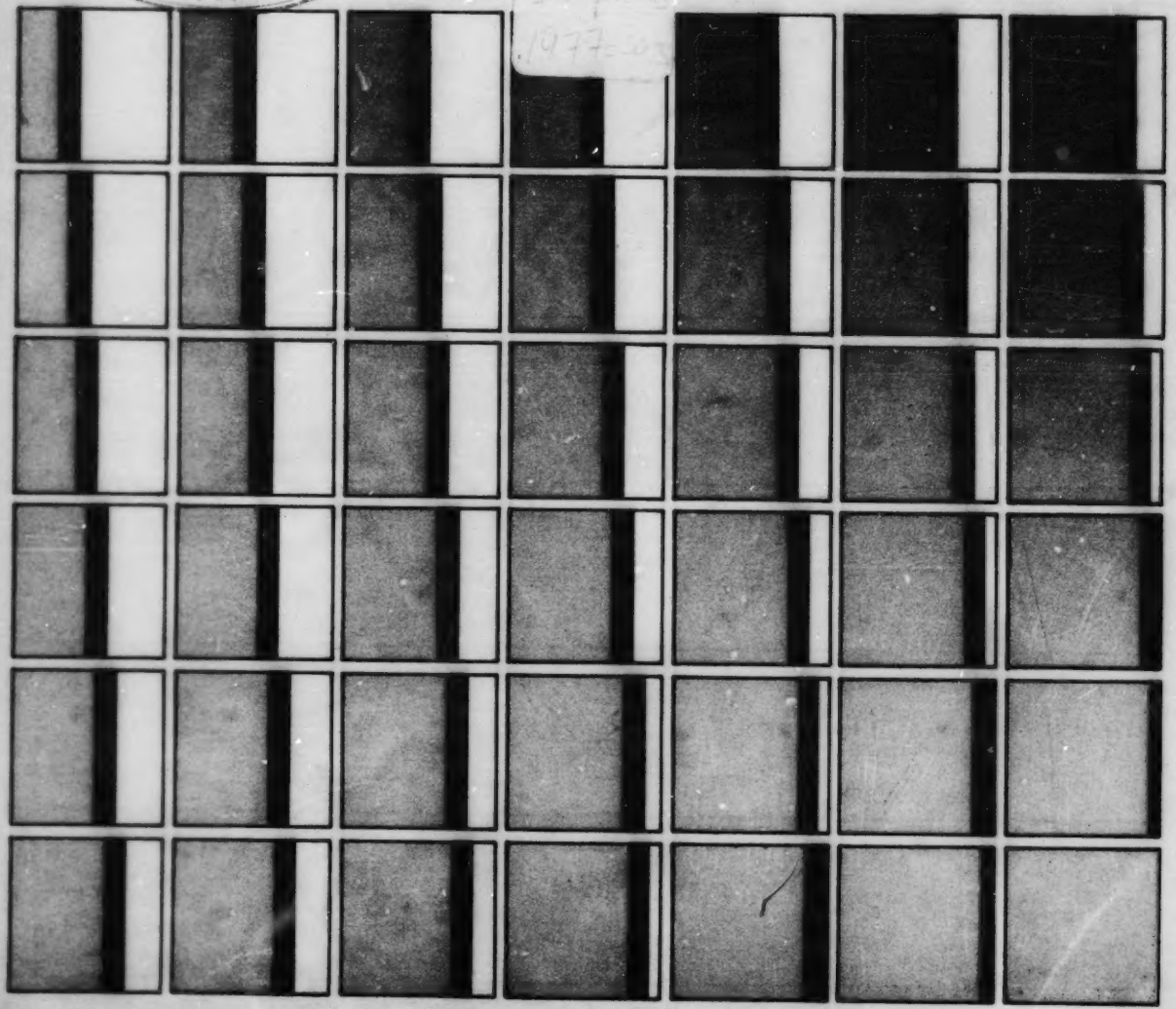
Que
Profes

La réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée

LEGISLATIVE LIBRARY
WITHDRAWN
FEB 27 1981
RECEIVED

Rapport de l'Office des professions du Québec



Dépôt légal — 3e trimestre 1977
Bibliothèque nationale du Québec

E R R A T U M : pp. 200-204

La pagination indiquée à la fin de chaque recommandation doit se lire comme suit:

RECOMMANDATIONS :

1	voir	p. 12
2		pp. 16 et 24
3		p. 24
4		p. 24
5a)		p. 78
		p. 94
		p. 100
		p. 102
5b)		p. 121
6c)		p. 19, note 23
6d)		pp. 94-95
7		pp. 103-104
8		p. 122
9		p. 92
10		p. 150
11a)		p. 155
11b)		p. 155
12a)		p. 157
12b)		p. 157
12c)		p. 157
13		p. 174 et 185
14		p. 178
15		p. 179
16		p. 182
17		p. 186
18		p. 189
19		p. 191
20		p. 192

102-00802/

Office des Professions du Québec

Monsieur Jacques-Yvan Morin
Ministre responsable de l'application
des lois professionnelles
Gouvernement du Québec

Monsieur le ministre,

Nous avons l'honneur de vous présenter notre rapport portant sur la réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée, préparé en vertu du pouvoir qui nous est conféré par l'article 12 (u) du Code des professions.

Recevez, monsieur le ministre, l'assurance de nos sentiments les plus distingués.

René Dussault
président

J. M. Lionne

Edith Cyr

vice-président

Guy Chevrette

Paul-Emile Paby

Québec, juin 1977

Les membres de l'Office des professions

M. René DUSSAULT, président
Avocat
Québec

M. Jean-Marie DIONNE, vice-président
Médecin-vétérinaire
Montmagny

Mlle Édith ASTON
Physiothérapeute
Chomedey, Laval

M. Guy DROUIN
Ingénieur
Dollard-des-Ormeaux, Montréal

M. Paul-Émile PATRY
Chirurgien
Victoriaville

Secrétaire:
M. Édouard CHAMPOUX
Québec

Les employés de l'Office qui ont participé plus particulièrement à l'élaboration du présent rapport sont:

M. Louis BORGEAT, coordonnateur
M. José M. GORMEZANO
M. Renault LESSARD
M. Louis SORMANY

Sommaire

Introduction

Chapitre préliminaire:
Le pouvoir de tarification des honoraires professionnels

I L'octroi à l'Office du pouvoir de tarification des honoraires professionnels

II La tarification des honoraires professionnels et la protection du public

Chapitre premier:
Le maintien du système de tarification minimum obligatoire et son extension à d'autres professions

I Les effets du tarif minimum obligatoire sur le prix des services professionnels

II Les effets du tarif minimum obligatoire sur la qualité des services professionnels

III Les effets du tarif minimum obligatoire sur la disponibilité des services professionnels

Chapitre deuxième:
L'établissement d'un système de tarification comportant des tarifs autres que minimums obligatoires

I Les tarifs obligatoires autres que minimums

II Les tarifs indicatifs

Chapitre troisième:
Le rejet du principe de la tarification des honoraires et l'établissement de mesures favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels

I L'existence de facteurs favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels

II Les mesures préconisées par l'Office pour favoriser la concurrence sur les prix des services professionnels

Conclusion générale et recommandations

Annexes

Bibliographie

Table des matières

Introduction

Avant le *Code des professions*[1], plusieurs corporations professionnelles québécoises détenaient le pouvoir d'imposer ou de suggérer, par règlement, des tarifs d'honoraires déterminant le coût des services professionnels rendus par leurs membres. En 1973, le législateur québécois modifiait cette situation en confiant à l'Office des professions du Québec, nouvel organisme créé dans le but de «veiller à ce que chaque corporation assure la protection du public»[2], le pouvoir de tarification jusque-là détenu par les corporations professionnelles professionnelles.

L'article 12 (u) de ce Code prévoit en effet que l'Office doit «suggérer pour approbation au lieutenant-gouverneur en conseil, après consultation de la corporation et des organismes intéressés, un tarif d'honoraires professionnels pour les services rendus par les membres de cette corporation, lorsque le coût de ces services n'est pas fixé par convention collective ou déterminé par la loi». C'est en vertu des pouvoirs que cet article leur confère que l'Office et le gouvernement peuvent désormais modifier ou remplacer les tarifs actuels des corporations professionnelles.

Le présent rapport au lieutenant-gouverneur en conseil fait état des réflexions et des recommandations de l'Office sur toute la question de la réglementation des honoraires professionnels. Le chapitre préliminaire examine le pouvoir de tarification des honoraires professionnels prévu à l'article 12 (u) du *Code des professions;* les trois chapitres subséquents analysent les diverses interventions possibles en matière de réglementation des honoraires et formulent les recommandations qui en découlent.

---

1. L.Q., 1973, chap. 43.

2. *Idem*, art. 12, premier alinéa.

Chapitre préliminaire
Le pouvoir de tarification des honoraires professionnels

Le présent chapitre décrit le contexte dans lequel le pouvoir de tarification des honoraires professionnels a été confié à l'Office; il étudie ensuite la question de la tarification des honoraires professionnels par rapport à la protection du public consommateur.

I. L'octroi à l'Office du pouvoir de tarification des honoraires professionnels

Il importe, avant d'examiner la portée du pouvoir de tarification confié à l'Office, de s'arrêter sur celui que détenaient jusqu'à récemment les corporations professionnelles et sur la façon dont il a été exercé.

A. Le pouvoir de tarification avant le Code des professions

Avant l'adoption du *Code des professions,* 15 des 29 corporations professionnelles existantes[3] détenaient, en vertu de la loi qui les constituait, le pouvoir réglementaire d'imposer ou de suggérer des tarifs d'honoraires pour les services de leurs membres[4]. Comme le démontre le tableau 1, 9 de ces 15 corporations ont adopté des tarifs d'honoraires par règlement approuvé

---

3. Il n'est pas tenu compte, dans le présent rapport, des quelques corporations professionnelles qui existaient avant l'adoption du *Code des professions* en vertu d'une loi spécifique et qui ne sont toujours pas régies par ce code, à savoir les bibliothécaires professionnels, bijoutiers, décorateurs-ensembliers, électroniciens, maîtres entrepreneurs en installation contre l'incendie, maîtres entrepreneurs en réfrigération, officiers municipaux agréés et techniciens professionnels. Mentionnons que deux de ces corporations, soit celle des bijoutiers et celle des électroniciens, ont le pouvoir réglementaire spécifique d'établir des tarifs d'honoraires.

4. Voir l'annexe 1: *Dispositions législatives antérieures au Code des professions accordant à des corporations professionnelles le pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires.*

Tableau I

Corporations professionnelles qui détenaient le pouvoir d'adopter des tarifs d'honoraires avant le Code des professions

Corporations professionnelles qui ont adopté des tarifs d'honoraires

1 Agronomes
2 Architectes
3 Arpenteurs-géomètres
4 Avocats
5 Évaluateurs agréés
6 Ingénieurs
7 Ingénieurs forestiers
8 Notaires
9 Urbanistes

Corporations professionnelles qui n'ont pas adopté de tarif d'honoraires

1 Conseillers d'orientation
2 Médecins
3 Optométristes
4 Orthophonistes et audiologistes
5 Pharmaciens
6 Psychologues

par le lieutenant-gouverneur en conseil[5]. Ces tarifs sont encore en vigueur[6] et le demeureront jusqu'à ce qu'ils soient modifiés ou remplacés conformément au *Code des professions*.

Ces tarifs couvrent de façon plus ou moins complète, selon les corporations, la gamme des services professionnels susceptibles d'être posés. Ils fixent tous des prix minimums pour l'ensemble ou pour une partie des services qu'ils visent. De plus, chez 8 des 9 corporations professionnelles ayant établi

5. Mentionnons qu'en vertu de la loi constitutive de chacune de ces 15 corporations, un tarif d'honoraires, pour entrer en vigueur, devait nécessairement être approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil. À cet égard, il est intéressant de signaler que parmi les corporations professionnelles mentionnées au tableau 1 comme n'ayant pas adopté de tarif d'honoraires, l'une, soit celle des psychologues, fit publier dans la *Gazette officielle du Québec* du 5 août 1967, à la page 4864, un tarif d'honoraires; cependant, ce tarif ne fut jamais approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil.

6. En vertu de l'article 262 du *Code des professions* et d'une disposition transitoire analogue prévue dans les lois constitutives des corporations professionnelles d'exercice exclusif, les règlements des corporations professionnelles qui existaient lors de l'adoption du *Code des professions* continuent d'être en vigueur jusqu'à ce qu'ils soient modifiés, remplacés ou abrogés conformément au *Code des professions*. C'est donc en vertu de ces dispositions transitoires que les tarifs d'honoraires professionnels adoptés avant le *Code des professions* continuent temporairement d'être en vigueur.

un tarif d'honoraires, les prix établis ont un caractère obligatoire en vertu du texte même de ces tarifs[7] et, de façon complémentaire, en vertu d'une disposition réglementaire spécifique qui oblige les professionnels, sous peine de manquement à la déontologie professionnelle, à se conformer aux prescriptions de ce tarif[8].

Soulignons qu'en plus de ces 9 tarifs réglementaires, il existe aussi, à l'heure actuelle, certains guides d'honoraires établis par des corporations professionnelles[9] et par des associations professionnelles de nature syndicale[10]. Ces guides, qui, en principe, n'ont aucun caractère obligatoire, parce qu'ils ne sont pas adoptés en vertu d'une disposition législative spécifique, ont pour but de suggérer un prix, souvent minimum, pour les services dispensés par les membres des corporations ou associations professionnelles auxquelles ils s'adressent.

En 1970, le pouvoir des corporations professionnelles d'établir des tarifs d'honoraires réglementaires retenait l'attention de la Commission d'enquête

---

7. Voir l'annexe 2: *Tarifs d'honoraires actuellement en vigueur*. Signalons que parmi ces 9 tarifs d'honoraires, seul celui des architectes n'est pas obligatoire; nous y reviendrons à la note 43 et à la page 105.

8. Voir l'annexe 3: *Dispositions réglementaires antérieures au Code des professions faisant de la violation des tarifs d'honoraires actuellement en vigueur un manquement à la déontologie*, et l'annexe 4: *Décisions disciplinaires rendues depuis l'entrée en vigueur du Code des professions contre certains professionnels ayant enfreint un tarif d'honoraires minimums*. Signalons que certaines des dispositions mentionnées à l'annexe 3 ne sont plus en vigueur parce qu'elles n'ont pas été reproduites dans les codes de déontologie adoptés depuis l'entrée en vigueur du *Code des professions*. Il s'agit notamment des dispositions relatives aux agronomes et aux ingénieurs. À ce sujet, voir plus loin page 25.

9. Par exemple, il existe de tels guides d'honoraires chez les conseillers d'orientation, les conseillers en relations industrielles, les diététistes et les physiothérapeutes. Mentionnons qu'en 1952 et en 1959, soit à une époque où il ne détenait pas le pouvoir réglementaire spécifique de tarification qui lui fut accordé en 1962, le Collège des médecins et chirurgiens de la province de Québec suggéra à ses membres des tarifs d'honoraires minimums. De même, sans détenir de pouvoir réglementaire spécifique en matière de tarification, le Collège des chirurgiens dentistes de la province de Québec suggérait lui aussi à ses membres, en 1969, un *Tarif des honoraires pour soins dentaires*, publié dans *Règlements d'application des lois*. Éditeur officiel du Québec, 1972, pp. 9-215 et ss.

10. Des guides d'honoraires établis par une ou plusieurs associations professionnelles de nature syndicale existent notamment pour les chiropraticiens, les dentistes, les dentistes spécialistes et les podiatres. De plus, diverses agences de placement qui, à proprement parler, ne sont pas des associations professionnelles de nature syndicale, ont établi des tarifs pour les infirmières et infirmiers et pour les infirmières et infirmiers auxiliaires qui exercent en pratique privée, par l'intermédiaire de ces agences.

sur la santé et le bien-être social. Dans son rapport intitulé «Les professions et la société», la Commission Castonguay-Nepveu insistait sur le fait que ces corporations, à qui l'État délègue le pouvoir de veiller à la protection du public, ne devaient pas chercher à protéger en même temps les intérêts de leurs membres[11]. Ainsi, la Commission d'enquête indiquait que la corporation professionnelle ne devait pas jouer un rôle déterminant dans l'établissement des tarifs d'honoraires professionnels de ses membres[12].

Aussi, lorsque le *Code des professions* fut adopté en juillet 1973, reconnaissant 38 corporations professionnelles dont 9 nouvelles, le pouvoir de suggérer au gouvernement des tarifs d'honoraires réglementaires fut-il transféré des corporations professionnelles à l'Office des professions du Québec[13].

B. Le pouvoir de tarification depuis l'adoption du Code des professions

Pour bien saisir la portée du pouvoir de tarification inscrit à l'article 12 (u) du *Code des professions*, il est nécessaire de déterminer si l'Office doit obligatoirement l'exercer, d'identifier les types de tarifs dont il permet l'adoption et de préciser quels sont les services professionnels qu'il vise.

1. Le caractère impératif du pouvoir de l'Office

Suivant les termes mêmes de l'article 12 (u), le pouvoir de l'Office est de caractère impératif: l'Office «doit» suggérer un tarif d'honoraires. Selon l'Office, cette obligation qui lui est faite de suggérer au gouvernement des tarifs d'honoraires de façon indistincte pour toutes les professions présente un caractère trop absolu.

---

11. *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social*, 5e partie, Vol. VII, Tome 1, Éditeur officiel du Québec, 1970, p. 19, no 15 et pp. 34-35, nos 61-62.

12. *Idem*, pp. 63-64, nos 157-158, et p. 92, recommandations 7.1.28 et 7.1.29.

13. Mentionnons que 2 corporations professionnelles, soit le Barreau et la Chambre des notaires, ont néanmoins conservé un certain pouvoir en matière de tarification des honoraires professionnels. Nous y reviendrons aux pages 22-24.

L'Office estime, en effet, qu'il ne devrait pas être tenu de suggérer des tarifs pour approbation par le gouvernement avant même d'avoir eu l'occasion d'examiner la question de la tarification des honoraires professionnels dans une optique de protection du public consommateur. L'Office compte donc recommander au gouvernement, indépendamment des conclusions auxquelles il en arrivera sur cette question, de soumettre à l'Assemblée nationale une modification de l'article 12 (u) pour rendre facultatif l'exercice du pouvoir qui y est prévu.

2. Les types de tarifs dont le pouvoir de l'Office permet l'adoption

Quatre principaux types de tarifs sont susceptibles d'être suggérés par l'Office: le tarif minimum, le tarif maximum, le tarif fixe et le tarif d'intervalle[14].

Le *tarif minimum* détermine le prix le plus bas que peut réclamer un professionnel pour un service donné. Le professionnel ne peut demander un prix inférieur au prix fixé mais il peut demander n'importe quel prix égal ou supérieur à ce prix.

Le *tarif maximum,* à l'inverse, détermine le prix le plus élevé que peut réclamer un professionnel pour un service donné. Le professionnel ne peut demander un prix supérieur au prix fixé mais il peut demander n'importe quel prix égal ou inférieur à ce prix.

Le *tarif fixe* détermine le seul prix que peut réclamer un professionnel pour un service donné. Le professionnel ne peut exiger un prix supérieur ou inférieur à celui qui est fixé par le tarif.

Le *tarif d'intervalle,* enfin, détermine deux prix, à savoir le prix minimum et le prix maximum que peut réclamer un professionnel pour un service donné. Le professionnel peut demander n'importe quel prix situé entre ces deux limites.

---

14. On ne prétend pas que l'appellation donnée ici à ces divers types de tarifs soit la seule acceptable. Cette appellation est cependant conforme à celle utilisée par le Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal (C.R.D.E.) dans son étude intitulée *La tarification professionnelle dans le contexte de la pratique privée,* Montréal, Université de Montréal, décembre 1974, et par la plupart des organismes qui ont présenté à l'Office un mémoire sur la tarification des honoraires professionnels.

Chacun de ces 4 types de tarifs peut être obligatoire ou indicatif, de telle sorte qu'il faut distinguer 8 tarifs distincts, comme l'indique le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 2

	Tarif obligatoire	Tarif indicatif
Tarif minimum	tarif minimum obligatoire	tarif minimum indicatif
Tarif maximum	tarif maximum obligatoire	tarif maximum indicatif
Tarif fixe	tarif fixe obligatoire	tarif fixe indicatif
Tarif d'intervalle	tarif d'intervalle obligatoire	tarif d'intervalle indicatif

Le caractère obligatoire ou indicatif du tarif a une influence primordiale sur sa portée. Un tarif obligatoire, qu'il soit minimum, maximum, fixe ou d'intervalle, vise en effet à contrôler de façon stricte la détermination du prix d'un service professionnel donné. Par contre, un tarif indicatif ne constitue qu'une suggestion à laquelle le professionnel est libre de se référer lors de la fixation du prix d'un service professionnel.

Soulignons, enfin, que tout tarif comporte une unité de calcul des honoraires. Il peut s'agir du *temps* consacré à l'exécution du service, de l'*acte* posé lors de cette exécution ou du *pourcentage* des coûts ou d'autres montants reliés à ce service. C'est à cette unité que l'on réfère lorsqu'on parle de tarif horaire ou quotidien, de tarif à l'acte ou de tarif à pourcentage.

Dans le présent rapport, l'Office n'a pas l'intention d'étudier les avantages et les inconvénients de chacune de ces unités de calcul des honoraires. Celles-ci ne sont en effet que des modalités de mise en application des tarifs d'honoraires. Dans l'hypothèse où l'Office et le gouvernement seraient favorables à l'établissement de tels tarifs, le choix de l'une ou l'autre de ces unités

de calcul devrait faire l'objet de discussions ultérieures avec les corporations professionnelles et les autres organismes concernés. Pour le moment, l'Office s'attache donc essentiellement à examiner la portée des divers tarifs mentionnés au tableau 2.

3. Les services professionnels visés par le pouvoir de l'Office

Selon l'article 12 (u), le pouvoir de tarification de l'Office touche l'ensemble des services professionnels, exception faite de ceux dont le coût est «fixé par convention collective» et de ceux dont le coût est «déterminé par la loi». Afin de bien identifier les services touchés par ce pouvoir, il y a lieu d'examiner la portée de chacune de ces deux exceptions.

a) Première exception: les services professionnels dont le coût est fixé par convention collective

Si l'on prête à l'expression «convention collective» utilisée dans l'article 12 (u) le sens que lui donne le *Code du travail*[15] — et cela semble l'interprétation la plus vraisemblable — la première exception a pour effet d'exclure de la portée de l'article 12 (u) une partie seulement des professionnels salariés. En effet, beaucoup de ceux-ci ne sont pas régis par une convention collective mais par un contrat individuel ou par un contrat collectif non négocié dans le cadre du *Code du travail*.

Cette interprétation, qui accorde à l'Office un pouvoir très large, a pour effet de distinguer entre les professionnels salariés dont la rémunération est établie selon la procédure prévue au *Code du travail* et les autres professionnels, qu'ils soient salariés ou non. Ainsi, alors que l'Office ne pourrait pas intervenir dans le cas des conventions collectives en raison du contrôle assumé par les diverses étapes de négociation prévues dans le *Code du travail*, il devrait le faire dans tous les autres cas en raison de l'absence d'un cadre institutionnel assurant un certain contrôle dans la fixation de ces honoraires.

---

15. S.R.Q. 1964, chap. 141, art. 1(e) modifié par L.Q. 1969, chap. 47, art. 2.

Pour l'Office, une telle interprétation apparaît difficilement acceptable car elle signifie que l'Office et le gouvernement pourraient, au moyen de tarifs d'honoraires, imposer des conditions salariales préalables à toute négociation d'un contrat individuel ou d'un contrat collectif autre qu'une convention collective, du moment que cette négociation mettrait en cause un employé membre d'une corporation professionnelle. Ainsi, une compagnie d'assurance désirant engager à salaire un évaluateur agréé ne pourrait le faire que conformément aux prescriptions du tarif adopté en vertu de l'article 12 (u); il en serait de même pour une entreprise privée ou publique qui voudrait négocier en dehors du cadre d'une convention collective les conditions de travail d'un groupe d'ingénieurs à son emploi.

L'Office ne croit pas que le législateur ait voulu lui accorder ainsi qu'au gouvernement un pouvoir aussi large et aussi important en des termes aussi peu explicites que ceux de l'article 12 (u) du *Code des professions*. Si le législateur avait eu l'intention d'accorder un tel pouvoir d'intervention dans les relations de travail des professionnels non régis par une convention collective, il l'aurait certainement exprimée en des termes plus clairs. En effet, lorsque, par le passé, le législateur a voulu accorder à une autorité réglementante, comme le lieutenant-gouverneur en conseil, le pouvoir de rendre certaines conditions de travail applicables à un ensemble de salariés, il a adopté à cette fin une loi spécifique établissant clairement le processus par lequel ce pouvoir devrait être exercé[16].

De plus, l'Office croit que cette interprétation risquerait de conduire à des situations paradoxales. Par exemple, alors que les ingénieurs à l'emploi du gouvernement du Québec, du fait qu'ils sont liés par une convention collective au sens du *Code du travail*, échapperaient à d'éventuels tarifs adoptés en vertu de l'article 12 (u), les avocats et les notaires à l'emploi de ce même gouvernement y seraient soumis, pour le seul motif qu'ils sont représentés par un syn-

---

16. Voir, par exemple, la *Loi des décrets de convention collective*, S.R.Q. 1964, chap. 143 et la *Loi du salaire minimum*, S.R.Q. 1964, chap. 144.

dicat *bona fide* qui ne constitue pas une association accréditée au sens du *Code du travail* et qui, par conséquent, ne peut pas conclure une convention collective au sens de cette loi. On constate donc qu'une telle interprétation risque de conduire à des distinctions tout à fait artificielles.

Dans ces conditions, l'Office ne peut accepter de s'en tenir à la formulation actuelle de la première exception. Après analyse de la situation, il croit que son pouvoir de tarification doit plutôt viser essentiellement les professionnels qui, traditionnellement, ont toujours été touchés par l'établissement de tarifs d'honoraires, c'est-à-dire ceux qui exercent en pratique privée. Il s'agit, en fait, non seulement des professionnels exerçant à leur compte, mais aussi des professionnels salariés travaillant pour ceux-ci et qui offrent leurs services au public sur une base d'honoraires tout comme s'ils travaillaient à leur compte. L'Office entend donc recommander au gouvernement qu'une modification en ce sens soit apportée à l'article 12 (u) du *Code des professions*.

Dans cette nouvelle optique, un grand nombre de professionnels, à savoir tous ceux qui n'exercent pas en pratique privée, ne sont pas concernés par le pouvoir de tarification de l'Office. En effet, comme le démontre le tableau 3, la proportion des membres qui n'exercent pas à plein temps en pratique privée se situe à plus de 85% chez 19 des 38 corporations professionnelles. Cette proportion est de plus de la moitié pour 2 autres corporations professionnelles[17], et de plus du tiers chez certaines autres[18].

---

17. Il s'agit des conseillers en relations industrielles et des évaluateurs agréés.

18. Il s'agit des avocats, des comptables agréés, des arpenteurs-géomètres, des médecins vétérinaires et des urbanistes.

Tableau 3

Nombre et proportion de professionnels exerçant à plein temps en pratique privée[19]

Corporation	Total des membres date	Membres en pratique privée		% n'exerçant pas en pratique privée
		Nombre	%	
Administrateurs agréés	1168 (mars 76)	135	12	88
Agronomes	1500 (déc. 75)	15	1	99
Architectes	1046 (mars 75)	878	84	16
Arpenteurs-géomètres	560 (déc. 75)	300	54	46
Audioprothésistes	101 (déc. 75)	101	100	0
Avocats	5700 (mars 76)	3000	53	47
Chimistes	700 (août 74)	70	10	90
Chiropraticiens	435 (mars 75)	435	100	0
Comptables agréés	6920 (mars 75)	3663	53	47
Compt. en adm. ind.	1299 (mars 75)	3	0.2	99.8
Compt. généraux licenciés	1762 (mars 76)	220	13	87
Conseillers d'orientation	1031 (mars 75)	10	1	99
Conseillers en rel. ind.	350 (déc. 75)	70	20	80
Dentistes	2013 (mars 76)	1611	80	20
Denturologistes	416 (mars 76)	341	82	18
Diététistes	723 (mars 75)	26	4	96
Ergothérapeutes	325 (mars 75)	2	0.6	99.4
Évaluateurs agréés	846 (janv. 76)	375	44	56

19. Les données contenues dans ce tableau constituent une estimation approximative de la situation de la pratique privée au Québec. Voir à l'annexe 5, intitulée *Précisions concernant le tableau 3 relatif au nombre et à la proportion de professionnels exerçant à plein temps en pratique privée*, la liste des sources d'information qui ont été utilisées pour confectionner ce tableau ainsi que des précisions concernant les données relatives à certaines corporations, notamment en ce qui concerne le nombre de membres exerçant à temps partiel en pratique privée.

Corporation	Total des membres date	Membres en pratique privée		% n'exerçant pas en pratique privée
		Nombre	%	
Hygiénistes dentaires	111 (mars 76)	0	0	100
Infirmières	40996 (1975)	462	1	99
Infirmières auxiliaires	15093 (mars 75)	96	0.6	99.4
Ingénieurs	18331 (mars 75)	2700	15	85
Ingénieurs forestiers	891 (mars 76)	92	10	90
Médecins	10800 (déc. 75)	7884	73	27
Médecins vétérinaires	680 (mars 75)	310	46	44
Notaires	1731 (mars 76)	1531	88	12
Opticiens d'ordonnances	308 (déc. 75)	293	95	5
Optométristes	630 (fév. 76)	600	97	3
Orthophon. et audiologistes	193 (mars 75)	1	0.5	99.5
Pharmaciens	2572 (mars 75)	1749	68	32
Physiothérapeutes	1016 (mars 75)	105	6	94
Podiatres	144 (mars 75)	142	99	1
Psychologues	1234 (1974)	152	12	88
Techniciens dentaires	185 (oct. 76)	175	95	5
Techn. en radiologie	2311 (mars 75)	0	0	100
Technologistes médicaux	1480 (mars 75)	59	4	96
Travailleurs sociaux	1543 (mars 75)	0	0	100
Urbanistes	145 (1974)	93	64	36
Total	127,289	27,699	22	78

b) Seconde exception: les services professionnels dont le coût est déterminé par la loi

L'article 12 (u) du *Code des professions* prévoit que l'Office n'a pas à suggérer de tarif d'honoraires pour les services professionnels dont le coût «est déterminé par la loi». Pour prévenir toute ambiguïté, l'Office tient à souligner que pour qu'un service professionnel échappe à son pouvoir de tarification en vertu de cette seconde exception, il ne suffit pas que le coût de ce service soit déterminable sous l'autorité d'une disposition législative, mais il faut qu'il soit, de fait, déterminé en vertu de celle-ci.

Prenons le cas de la *Loi sur l'évaluation foncière*[20], qui autorise le lieutenant-gouverneur en conseil à adopter un tarif d'honoraires pour les évaluateurs agréés de pratique privée dont les services sont requis pour l'application de cette loi: tant que ce pouvoir, qui vise un secteur important de l'activité des évaluateurs agréés, n'a pas été exercé, l'Office peut, en vertu de l'article 12 (u), suggérer pour les évaluateurs un tarif d'honoraires, lequel serait applicable aux services visés par la *Loi sur l'évaluation foncière*. Si ce pouvoir venait cependant à être exercé, il rendrait inopérant le tarif adopté en vertu de l'article 12 (u) en ce qui concerne l'application de cette loi.

En pratique, la seconde exception vise principalement les services professionnels dispensés en pratique privée mais dont le coût est assumé par l'État en vertu de lois d'aide ou d'assurance sociale, ainsi que les services professionnels dont le coût est déterminé en vertu de certaines lois, dont les plus importantes sont sans doute la *Loi de l'administration financière*[21], la *Loi du Barreau*[22] et la *Loi du notariat*[23].

---

20. L.Q. 1971, chap. 50, art. 96.

21. L.Q. 1970, chap. 17.

22. S.Q. 1966/67, chap. 77, modifié par L.Q. 1968, chap. 69, L.Q. 1969, chap. 48, L.Q. 1972, chap. 14, L.Q. 1973, chapitres 44 et 64, L.Q. 1974, chap. 65 et L.Q. 1975, chapitres 80 et 81.

23. L.Q. 1970, chap. 70, modifié par L.Q. 1972, chap. 14, L.Q. 1973, chapitres 45 et 64, L.Q. 1974, chap. 65 et L.Q. 1975, chap. 81. Mentionnons que parmi les autres lois constitutives de corporations professionnelles d'exercice exclusif, seule la *Loi des arpenteurs-géomètres*, L.Q. 1973, chap. 61, fait explicitement état de l'existence de tarifs d'honoraires professionnels, aux articles 62 et 67. Cependant, les dispositions de cette loi n'ont pas pour effet d'accorder un pouvoir de tarification spécifique puisqu'elles ne font que référer au tarif qui doit être établi conformément au *Code des professions*.

i) Les lois créant un régime d'aide ou d'assurance sociale

Dans le cadre de l'assurance-maladie, de l'aide juridique et de l'assurance-santé animale contributoire, le gouvernement assume le coût de certains services dispensés par certaines catégories de professionnels exerçant en pratique privée. Ainsi, en vertu de la *Loi de l'assurance-maladie*[24], le coût de nombreux services offerts par les médecins, les optométristes, les dentistes et les pharmaciens est assumé par l'État. Il en est de même de certains des services offerts par les avocats et les notaires, en vertu de la *Loi de l'aide juridique*[25]. Enfin, l'État assume également en partie le coût de certains services offerts par les médecins vétérinaires en vertu d'un programme établi par arrêté en conseil sous l'autorité de la *Loi du ministère de l'agriculture*[26].

Conformément aux lois établissant ces régimes, les honoraires payables aux professionnels qui y participent sont déterminés par un tarif négocié entre le ministre responsable de l'application de ces lois et les organismes représentant les professionnels concernés; ces tarifs négociés doivent ensuite, pour la plupart d'entre eux, être approuvés par le lieutenant-gouverneur en conseil[27]. Le coût des services professionnels couverts par ces régimes doit donc être considéré comme «déterminé par la loi» au sens de l'article 12 (u) du *Code des professions*.

---

24. L.Q. 1970, chap. 37, art. 3, modifié par L.Q. 1970, chap. 38, art. 2, L.Q. 1971, chap. 47, art. 2, L.Q. 1973, chap. 30, art. 2, L.Q. 1974, chap. 40, art. 2 et L.Q. 1975, chap. 60, art. 1.

25. L.Q. 1972, chap. 14.

26. S.R.Q. 1964, chap. 101, articles 28 à 33, remplacés par L.Q. 1969, chap. 16, art. 12 et L.Q. 1973, chap. 22, articles 17-18-19. Le programme d'assurance-santé animale contributoire a été établi par l'arrêté en conseil no 2081 du 9 juin 1971, remplacé par l'arrêté en conseil no 942-74 du 13 mars 1974, lequel a été par la suite modifié par les arrêtés en conseil nos 3815-76 du 3 novembre 1976, 330-77 du 2 février 1977, 1104-77 du 30 mars 1977 et 1105-77 du 30 mars 1977.

27. Voir l'article 15 de la *Loi de l'assurance-maladie*, modifié par L.Q. 1973, chap. 30, art. 6 et L.Q. 1974, chap. 40, art. 8; l'article 81 de la *Loi de l'aide juridique* et l'article 30 de la *Loi du ministère de l'agriculture* remplacé par L.Q. 1969, chap. 16, art. 12 et modifié par L.Q. 1973, chap. 22, art. 18. Mentionnons que, dans le cas de l'assurance-santé animale contributoire, le tarif négocié n'a pas à être approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil.

Cette exception au pouvoir de tarification de l'Office est d'importance, car même si la majorité des médecins, dentistes, optométristes, pharmaciens, avocats, notaires et médecins-vétérinaires exercent en pratique privée, comme le démontre le tableau 3[28], l'impact du pouvoir de tarification de l'Office sur ces professionnels se trouve en fait restreint en proportion du nombre de services et de bénéficiaires visés par les régimes sociaux auxquels ces professionnels participent. Le pouvoir de l'Office à l'égard des professions touchées par ces régimes se limite donc aux services dont le coût n'est pas assumé par l'État ainsi qu'aux services rendus par les professionnels qui se désengagent de ces régimes ou qui n'y participent pas.

ii) La Loi de l'administration financière

En vertu de la *Loi de l'administration financière*, le Conseil du trésor et le lieutenant-gouverneur en conseil peuvent fixer des normes touchant les honoraires des professionnels pour les contrats gouvernementaux prévoyant l'achat de services professionnels[29]. Les tarifs d'honoraires qui ont été adoptés en vertu de cette loi par le Conseil du trésor et le lieutenant-gouverneur en conseil pour la rémunération des avocats, des notaires, des architectes et des ingénieurs de pratique privée[30] qui oeuvrent à contrat pour des ministères ou pour des organismes gouvernementaux, échappent donc au pouvoir de tarification de l'Office.

Même si ces tarifs ne concernent jusqu'ici que les services dispensés par les membres de 4 corporations professionnelles, ce pouvoir demeure important car il pourrait éventuellement s'étendre aux membres d'autres professions dont le gouvernement est un client important.

---

28. Voir précédemment pages 17 et 18.

29. *Supra*, note 21, articles 22 et 49.

30. Dans le cas des avocats et des notaires, les normes présentement en vigueur ont été adoptées par la décision du Conseil du trésor no 86970 du 17 décembre 1974. Pour les architectes et les ingénieurs, il s'agit de l'arrêté en conseil no 1273 du 25 avril 1968, *Gazette officielle du Québec*, 2 juin 1968, p. 3393, modifié par l'arrêté en conseil no 1868-74, *Gazette officielle du Québec*, partie 2, 12 juin 1974, p. 2901.

iii) La Loi du Barreau et la Loi du notariat

En vertu de l'article 126 de la *Loi du Barreau*[31], le Conseil général du Barreau possède le pouvoir d'«arrêter, modifier et remplacer des tarifs d'honoraires extrajudiciaires»[32] pour les services professionnels des avocats; ces tarifs sont établis par un règlement qui, comme tout autre règlement du Conseil général, doit être approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil.

Jusqu'ici, le Barreau a utilisé son pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires extrajudiciaires pour déterminer les honoraires payables aux avocats pour certains recours, tels le recouvrement de comptes, l'action en dommages-intérêts et l'expropriation[33]. Est-ce à dire que l'Office pourrait, en vertu de son pouvoir de tarification, réglementer les honoraires des services dont le coût n'est pas déterminé par le tarif du Barreau? L'Office ne le croit pas. L'article 126 (3) de la *Loi du Barreau* prévoit en effet que:

> **En l'absence de tels tarifs ou de convention expresse entre l'avocat et son client, l'avocat a droit à ses frais extrajudiciaires sur une base de *quantum meruit*.**

Il ressort de cet article que le coût des services des avocats, lorsqu'il n'est pas déterminé par le tarif du Barreau, doit être fixé par convention entre les parties ou, à défaut, sur une base de *quantum meruit*, c'est-à-dire selon

---

31. *Supra*, note 22.

32. Les honoraires extrajudiciaires sont ceux que chaque client doit payer à son propre avocat en échange des services dispensés. Ils se distinguent des honoraires judiciaires qui sont ceux qu'une partie à un litige, habituellement la partie perdante, doit payer à l'avocat de la partie gagnante, à moins que la cour n'en décide autrement. À cet égard, mentionnons que l'article 125 de la *Loi du Barreau* accorde au Conseil général du Barreau le pouvoir d'établir des honoraires judiciaires. Ce pouvoir étant fondé sur un principe particulier à l'administration de la justice et voulant que la partie ayant perdu un litige judiciaire soit tenue d'assumer une part des coûts encourus par la partie adverse, il relève en conséquence du ministère de la Justice et des représentants du pouvoir judiciaire. L'Office ne croit donc pas opportun, en raison de la spécificité de cette question, de s'y arrêter dans le cadre du présent rapport.

33. Voir les articles 78 à 90 du *Règlement no 1 du Barreau* reproduits à l'annexe 2.

la valeur que l'avocat attribue à ses services[34]. L'article 126 de la *Loi du Barreau* exclut donc les services professionnels des avocats de la portée de l'article 12 (u) du *Code des professions*[35].

La Chambre des notaires semble également, à première vue, posséder le pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires pour ses membres. L'article 102 de la *Loi du notariat*[36] prévoit en effet que «le Bureau peut, par résolution, suggérer pour approbation au lieutenant-gouverneur en conseil des tarifs d'honoraires professionnels». Toutefois, cette disposition semble inconciliable avec d'autres articles de la *Loi du notariat* qui reconnaissent clairement le pouvoir de l'Office, prévu à l'article 12 (u) du *Code des professions*, en ce qui a trait à la tarification des services professionnels des notaires[37].

Quoi qu'il en soit, dans ce cas, comme d'ailleurs dans celui des honoraires extrajudiciaires du Barreau, l'Office ne voit rien qui justifie le maintien de ces pouvoirs spéciaux de tarification. L'Office croit au contraire que le Barreau et la Chambre des notaires se trouvent dans la même situation que les autres corporations professionnelles qui ont vu leur pouvoir de tarification transféré à l'Office lors de l'adoption du *Code des professions*.

---

34. Toutefois, en cas de désaccord avec son client, cette valeur est fixée par un tiers, habituellement un tribunal civil ou un conseil d'arbitrage établi par le Barreau.

35. Mentionnons que si l'Office ne possède pas le pouvoir de suggérer au gouvernement un tarif pour les services des avocats, son pouvoir prévu au deuxième alinéa de l'article 12 du *Code des professions* de «formuler des recommandations concernant les règlements des corporations professionnelles», lui permet cependant de faire connaître au gouvernement son point de vue sur tout projet de règlement du Conseil général du Barreau visant l'adoption, la modification ou l'abrogation du tarif des avocats. Ce pouvoir prend d'autant plus d'importance du fait que l'actuel règlement du Barreau établissant un tarif d'honoraires extrajudiciaires ne continue d'être en vigueur que pour une période transitoire, conformément à l'article 81 de la *Loi modifiant la Loi du Barreau*, L.Q. 1973, chap. 44. Ainsi, pour maintenir en vigueur le tarif qu'il détient actuellement, le Barreau devrait présenter un nouveau règlement sur lequel l'Office pourrait formuler ses recommandations au gouvernement.

36. *Supra*, note 23.

37. Ainsi, l'article 1 (o) de la *Loi du notariat* définit, pour les fins de cette loi, le mot «tarif» comme «le tarif des honoraires professionnels des notaires adopté conformément au Code des professions». L'article 7, pour sa part, prévoit que les honoraires auxquels le notaire a droit pour les actes qu'il reçoit et les services qu'il dispense sont ceux «déterminés par le tarif établi conformément aux dispositions du Code des professions».

Aussi, l'Office entend recommander au gouvernement de corriger cette situation en abrogeant le pouvoir du Barreau de suggérer des tarifs d'honoraires extrajudiciaires et le pouvoir de la Chambre des notaires de suggérer des tarifs d'honoraires pour ses membres.

On constate donc, en définitive, que les modifications législatives dont l'Office compte recommander l'adoption concernant l'application de l'article 12 (u), visent non seulement à rendre facultatif l'exercice de son pouvoir de tarification mais aussi à en préciser la portée, en la restreignant sous certains aspects et en l'étendant sous d'autres. Leur but est de modifier ce pouvoir de façon à ce que l'Office puisse, s'il le juge à propos, l'utiliser pour chaque profession mais seulement à l'égard des services professionnels dispensés en pratique privée, à l'exception, toujours, de ceux dont le coût est déjà déterminé par la loi.

Soulignons que, même si chez certaines corporations professionnelles une forte proportion des membres n'est pas concernée par l'exercice d'un tel pouvoir de tarification, parce qu'ils sont, par exemple, des salariés régis par convention collective, ce pouvoir peut toujours se révéler nécessaire pour les membres de cette corporation exerçant en pratique privée. Le pouvoir de tarification de l'Office demeure donc susceptible de toucher chaque corporation professionnelle.

II. La tarification des honoraires professionnels et la protection du public

Avant d'examiner les diverses formules d'intervention possibles en matière d'honoraires professionnels, il y a lieu d'exposer brièvement les étapes préliminaires à l'élaboration du présent rapport.

A. Les étapes préliminaires à l'élaboration du rapport de l'Office

Très peu de temps après sa création, l'Office était appelé à se pencher sur la question des honoraires professionnels. En effet, plusieurs des 9 corporations professionnelles qui avaient établi un tarif d'honoraires en vertu des lois adoptées avant le *Code des professions* pressaient l'Office de suggérer

au gouvernement une hausse des prix minimums fixés par ces tarifs, ceux-ci étant devenus, à leur avis, plus ou moins désuets à cause de la forte inflation des dernières années. Par ailleurs, d'autres corporations réclamaient l'établissement d'un tarif d'honoraires, le plus souvent minimum, à l'intention de leurs membres.

Devant ces demandes visant la hausse des tarifs minimums déjà en vigueur dans certains secteurs et l'établissement de tels tarifs dans d'autres secteurs professionnels, l'Office décida d'examiner si la limitation de concurrence sur les prix qu'entraîne nécessairement l'établissement d'un tarif pouvait servir les intérêts du public de quelque manière. Dans le même esprit, l'Office décida de ne pas recommander au gouvernement, tant que cet examen ne serait pas terminé, l'approbation de toute disposition faisant de la violation d'un tarif d'honoraires une infraction à la déontologie professionnelle.

L'Office commença l'examen de la question de la tarification des honoraires au cours de l'été 1974, en confiant au Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal un travail de recherche préliminaire visant principalement à identifier les effets de la tarification sur le prix, la qualité et la disponibilité des services professionnels dispensés dans la pratique privée. Reçue au début de l'année 1975 et rendue publique au mois de juin suivant, cette étude[38], fort utile sur le plan technique, ne renfermait cependant pas de recommandations spécifiques pouvant guider l'Office dans l'élaboration d'une politique.

L'Office décida donc de compléter son examen de la question par des consultations publiques, qu'il annonça par des avis publiés les 19 et 20 juin 1975 dans les journaux du Québec. Ces consultations ont eu lieu à Montréal et à Québec en février et mars 1976 et ont permis, pour la première fois, la tenue d'une discussion publique sur la tarification des honoraires professionnels en pratique privée, si l'on exclut bien sûr les discussions qui ont entouré la mise en place des régimes d'assurance sociale, tels l'assurance-maladie ou l'aide juridique.

---

38. Voir *La tarification professionnelle dans le contexte de la pratique privée*, *supra*, note 14.

Au cours de ces consultations, l'Office a entendu 32 organismes qui lui avaient préalablement fait parvenir un mémoire. Parmi ces organismes, on dénombre 24 corporations professionnelles, 6 associations professionnelles de nature syndicale et 2 autres organismes non reliés au milieu professionnel[39].

C'est donc à la lumière de l'étude du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, des divers mémoires qui lui ont été soumis et des recherches qu'il a lui-même effectuées, que l'Office examine maintenant dans une optique de protection du public les diverses formules d'intervention que permet son pouvoir de réglementation des honoraires professionnels.

B. Les diverses formules d'intervention en matière de tarification

Au Québec, les membres des corporations professionnelles sont soumis, en vue de la protection du public consommateur, à une réglementation publique émanant des corporations professionnelles, de l'Office des professions et du gouvernement. D'une portée considérable, surtout depuis l'adoption du *Code des professions*, cette réglementation touche à peu près tous les aspects de l'activité professionnelle: elle contrôle l'accès aux professions, cherche à assurer l'intégrité et la compétence de ceux qui les exercent et impose à ceux-ci des normes de conduite, par exemple, en matière de déontologie, de publicité ou de tenue des cabinets de consultation. Pour les membres de plusieurs corporations professionnelles, s'ajoute, lorsqu'ils exercent en pratique privée, une réglementation de leurs honoraires par voie de tarifs.

Cette réglementation considérable classe les producteurs de services professionnels parmi les personnes les plus réglementées du Québec. Le régime de contrôle particulier qu'elle instaure fait que certaines règles de concurrence — libre accès des producteurs au marché, concurrence et information ouvertes sur les prix — dont la portée est étendue au domaine des services depuis le 1er juillet 1976 par des modifications apportées à la *Loi relative aux*

---

39. Voir l'annexe 6: *Organismes entendus lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires.*

enquêtes sur les coalitions[40], ne peuvent être appliquées au secteur des services professionnels, cette réglementation ayant juridiquement préséance sur la législation anti-coalition[41].

Bien que l'ensemble de cette réglementation ait pour objectif d'assurer la protection du public, l'Office constate qu'elle a aussi pour effet de placer les professionnels, comme producteurs de services, dans un régime faiblement concurrentiel et économiquement avantageux. L'octroi d'un champ d'exercice exclusif ou d'un titre réservé, par exemple, comporte des avantages économiques bien évidents pour les membres d'une profession. Les pressions exercées par de nombreux groupements de travailleurs pour obtenir l'un ou l'autre de ces monopoles en sont une démonstration éloquente[42].

Or, l'Office est conscient que toute réglementation visant à établir des tarifs d'honoraires professionnels ajoute à cette situation en soustrayant plus ou moins totalement les professionnels au jeu de la concurrence sur les prix de leurs services. Aussi, avant de recommander au gouvernement d'adopter des tarifs d'honoraires pour les services professionnels dispensés en pratique

---

40. S.R.C. 1970, chap. C-23. L'application de cette loi a été étendue à l'ensemble des services en vertu du Bill C-2 intitulé *Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et la Loi sur les banques et abrogeant la Loi ayant pour objet la modification de la Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et le Code criminel*, S.C. 1974-1975-1976, chap. 76.

    Ce Bill C-2 constitue la première des deux étapes de la révision de la politique de concurrence au Canada, amorcée il y a environ 10 ans. La deuxième étape de cette révision est introduite par le Bill C-42 déposé à la Chambre des Communes le 16 mars 1977 et intitulé *Loi modifiant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et apportant des modifications corrélatives à la Loi sur les banques et à d'autres lois*, (1ère lecture), 2e session, 30e législature (Can.).

41. À ce sujet, voir André Tremblay, *La tarification professionnelle dans le contexte constitutionnel*, Office des professions du Québec, août 1977.

42. Entre avril 1974 et mars 1977, 24 groupements de travailleurs de divers secteurs de l'économie ont officiellement demandé à l'Office d'être constitués en corporation professionnelle. Durant la même période, près de 40 autres groupements ont demandé à l'Office divers renseignements à ce sujet et certains d'entre eux ont clairement manifesté leur intention de présenter prochainement une demande officielle d'incorporation. Cette question de la création de nouvelles corporations professionnelles a récemment fait l'objet d'un rapport de l'Office intitulé *L'évolution du professionnalisme au Québec*, Québec, septembre 1976.

privée, l'Office croit nécessaire de bien analyser les objectifs et les effets d'une intervention aussi importante pour les producteurs et les consommateurs de services professionnels.

Une telle analyse est susceptible de varier selon la conception que chacun se fait de la protection du public en matière de services professionnels. Pour sa part, l'Office estime que protéger le public en ce domaine signifie essentiellement deux choses: premièrement, veiller à la qualité des services professionnels offerts; deuxièmement, garantir la distribution efficace de ces services en assurant leur disponibilité et leur accessibilité financière. Étant directement relié aux prix des services professionnels, ce dernier aspect est particulièrement touché par l'exercice d'un pouvoir de réglementation comme celui de la tarification des honoraires professionnels.

C'est donc tant du point de vue de la qualité des services professionnels que de celui de leur disponibilité et de leur accessibilité financière que l'Office se propose d'analyser et d'évaluer les trois formules d'intervention en matière de tarification qui ont été discutées lors des consultations publiques tenues sur la question:

1. le maintien du système de tarification minimum obligatoire et son extension à d'autres professions;

2. l'établissement d'un système de tarification comportant des tarifs autres que minimums obligatoires;

3. le rejet du principe de la tarification des honoraires et l'établissement de mesures favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels.

Chapitre premier
Le maintien du système de tarification minimum obligatoire et son extension à d'autres professions

Le tarif d'honoraires établissant des prix minimums et obligatoires est celui auquel les corporations professionnelles ont traditionnellement eu recours dans l'exercice de leur pouvoir de tarification. En effet, des 9 tarifs d'honoraires en vigueur avant le *Code des professions*, 8 comportent des prix minimums obligatoires[43]. Pour plusieurs corporations professionnelles, l'entrée en vigueur du tarif remonte à une époque lointaine et, depuis lors, les taux prévus par ces tarifs ont été ajustés plusieurs fois. Par exemple, celui de l'Ordre des arpenteurs-géomètres existe depuis 1882 et a été «successivement modifié par le lieutenant-gouverneur en conseil en 1889, 1904, 1921, 1949, 1961, 1966 et 1972»[44].

Chez certaines professions, l'adoption d'un tarif d'honoraires a été l'une des premières préoccupations des membres à la suite de leur constitution en corporation professionnelle. Ainsi, selon le mémoire de l'Ordre des ingénieurs, «une des premières résolutions du Conseil de la Corporation des ingénieurs professionnels du Québec dans l'année de sa fondation, en 1920, visait l'adoption d'un tarif d'honoraires»[45]; également, l'Association des architectes de la province de Québec, créée par voie législative le 30 décembre 1890, élabora un projet de tarif d'honoraires dès le 8 juin 1891 et le soumit au gouvernement pour approbation l'année suivante[46].

---

43. Comme nous l'avons vu à la note 7, le seul tarif véritablement distinct est celui des architectes. Ce tarif prévoit des prix minimums pour une certaine partie des services qu'il touche, mais ces prix ne sont pas obligatoires; ils sont plutôt dits «officiels», c'est-à-dire, comme le prévoit l'article 10 de l'ancienne *Loi des architectes*, S.R.Q. 1964, chap. 261, qu'ils sont acceptés devant toutes les cours de justice comme preuve de la valeur des services des architectes, à moins de convention contraire par écrit. Nous y reviendrons à la page 105.

Mentionnons également que 5 des 8 tarifs comportant des prix minimums stipulent que seule une convention entre le client et le professionnel permet à ce dernier d'exiger des honoraires supérieurs à ceux prévus au tarif. Voir à l'annexe 2, le *Règlement No 1 du Barreau*, art. 56 (2); le *Tarif des honoraires de l'ingénieur*, art. 3; le *Tarif des honoraires des membres de la Corporation des ingénieurs forestiers*, art. 1; le *Tarif des honoraires des notaires*, art. 1; le *Tarif des honoraires des urbanistes*, art. 1.

44. *Mémoire de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec sur le principe de la tarification*, décembre 1975, p. 2.

45. *Mémoire sur la tarification des honoraires professionnels à l'Office des professions du Québec*, novembre 1975, p. 2.

46. Ordre des architectes du Québec, *La réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée*, septembre 1975, pp. 40 à 42.

Aujourd'hui encore, le tarif minimum est le tarif le plus recherché: des 24 corporations entendues lors des consultations publiques tenues par l'Office, 17 se sont prononcées en faveur d'un type de tarif en particulier et 12 d'entre elles pour le système de tarification minimale obligatoire[47]. De ces 12 corporations, 6 appliquaient ce type de tarif avant l'entrée en vigueur du *Code des professions*[48]. On constate donc que 6 corporations professionnelles souhaitent que leurs membres qui, actuellement, sont libres de fixer leurs honoraires au niveau qu'ils jugent approprié, soient dorénavant tenus de respecter des prix minimums[49].

Cette volonté manifestée par un bon nombre de corporations professionnelles de voir maintenir le système actuel de tarification là où il existe déjà et de le voir s'étendre à d'autres secteurs professionnels, amène l'Office à s'interroger fondamentalement sur les véritables objectifs de ce système. Le tarif minimum obligatoire est-il nécessaire, ou même utile, pour la protection du public dans le domaine des services professionnels? N'a-t-il pas plutôt pour principal effet de protéger les producteurs de services professionnels? La protection du public ne serait-elle pas mieux assurée par une autre forme d'intervention visant à réduire le prix des services professionnels ou à en empêcher l'augmentation?

---

47. Voir la liste de ces 12 corporations professionnelles à l'annexe 7 intitulée *Position des corporations professionnelles entendues lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires*. Il importe de souligner que ces corporations n'étaient cependant pas toutes d'accord sur le mode d'adoption du tarif minimum obligatoire. Certaines corporations ont demandé que ce tarif soit approuvé par le gouvernement à la suggestion de la corporation et non selon les recommandations de l'Office, alors qu'une autre a souhaité que ce tarif soit plutôt négocié entre l'Office et l'association de nature syndicale représentative de ses membres.

48. Il s'agit des corporations professionnelles suivantes: agronomes, arpenteurs-géomètres, évaluateurs agréés, ingénieurs, ingénieurs forestiers et notaires.

49. Il s'agit des corporations professionnelles suivantes: architectes, audioprothésistes, conseillers en relations industrielles, diététistes, infirmières et infirmiers auxiliaires et opticiens d'ordonnances.

Bien que ces questions n'aient jamais fait l'objet d'une discussion publique avant les récentes consultations de l'Office, elles ont certainement préoccupé le gouvernement dans le passé. En témoignent les délais parfois considérables pris par celui-ci pour approuver certains tarifs d'honoraires[50] et pour les mettre à jour ultérieurement[51]. Pour évaluer l'opportunité du système de tarification minimale obligatoire au regard de la protection du public, l'Office estime nécessaire d'en examiner les effets sur le prix, la qualité et la disponibilité des services professionnels.

I. Les effets du tarif minimum obligatoire sur le prix des services professionnels

L'imposition d'un prix minimum pour un service donné constitue une intervention extrêmement lourde de conséquences sur un point très important de la relation professionnel-client, à savoir le coût du service professionnel. En plus de limiter considérablement la concurrence que les professionnels pourraient se livrer entre eux sur les prix de leurs services, une telle intervention a pour effet de restreindre de façon importante le pouvoir de négociation du client lors de la fixation du montant des honoraires d'un professionnel. De telles restrictions de la concurrence et de la liberté contractuelle apparaissent être à l'avantage des producteurs des services professionnels, peu importe que les prix minimums ainsi établis soient légèrement inférieurs, égaux ou supérieurs aux prix les plus bas généralement exigés sur le marché.

---

50. Le premier tarif des ingénieurs, adopté par la corporation en 1922, ne fut approuvé qu'en 1932. Celui des architectes qui, bien qu'il fixait un prix minimum pour une certaine partie des services qu'il visait, n'était pas obligatoire, fut suggéré par la corporation professionnelle en 1892, mais ne fut approuvé par le gouvernement que le 6 mars 1901.

51. Le premier tarif des ingénieurs, approuvé par le gouvernement en 1932, n'a été révisé que deux fois depuis, soit en 1957 et en 1968. Celui des arpenteurs-géomètres fut approuvé en 1882 et modifié par la suite à des moments relativement espacés: voir précédemment page 29. Le professeur John Crispo, dans l'étude qu'il a faite pour la Commission fédérale des prix et des revenus et intitulée *Détermination des honoraires par les praticiens indépendants*, Ottawa, Information Canada, 1972, p. 13, remarquait également que des délais parfois très longs séparaient les révisions successives des tarifs d'honoraires québécois: «C'est au Québec que le recours délibéré au droit de regard est le plus commun. Pour un bon nombre, sinon la plupart, les tarifs publiés par les groupes de praticiens indépendants doivent y être approuvés par le gouvernement avant d'entrer en vigueur, ce qui occasionne parfois de longs retards dans la révision des tarifs, au grand déplaisir des groupes en cause.»

La détermination de prix minimums légèrement inférieurs ou égaux aux prix les plus bas généralement exigés sur le marché a pour effet de prémunir les membres des corporations professionnelles contre une éventuelle baisse du prix de leurs services qui pourrait être causée, par exemple, par une augmentation de l'offre ou une diminution de la demande. Ces prix minimums constituent alors des «prix planchers» garantissant aux professionnels un certain niveau d'honoraires pour leurs services, quelle que soit la situation du marché.

Par ailleurs, la fixation de prix minimums supérieurs à ceux les plus bas normalement exigés sur le marché — ce serait le cas, par exemple, de prix minimums équivalant aux prix moyens du marché — comporte, pour les membres d'une corporation, des avantages économiques encore plus évidents. Les moins efficaces d'entre eux se voient ainsi garantir une rémunération qu'autrement ils ne seraient peut-être pas en mesure d'exiger de leur clientèle. Qui plus est, le tarif minimum peut même, dans certains cas, maintenir sur le marché certains professionnels que leur inefficacité aurait dû normalement amener à réviser leur mode de pratique. On peut penser, par exemple, à une inefficacité résultant d'une mauvaise organisation du travail gonflant indûment les frais d'exploitation d'une étude ou d'un cabinet de consultation; ou encore, d'une inefficacité découlant d'un travail insuffisant en qualité ou en quantité ne procurant qu'une maigre clientèle au professionnel, de sorte que celui-ci trouve une compensation dans les honoraires artificiellement élevés que garantit précisément le tarif minimum.

Quant aux professionnels les plus favorisés dans un marché libre, en raison, par exemple, d'une notoriété ou d'une compétence particulière, des prix minimums supérieurs à ceux les plus bas généralement exigés sur le marché leur sont également favorables car ils haussent le niveau en fonction duquel ces professionnels établissent leur tarif personnel, habituellement plus élevé que celui de leurs confrères; il est généralement reconnu et accepté, en effet, que la notoriété et la compétence entraînent une rémunération supérieure. Les membres les plus connus et les plus compétents de la corporation peuvent sans doute bénéficier ainsi d'un surplus d'honoraires qu'ils ne percevraient pas en

l'absence de tarif minimum. Conçus comme de véritables «prix de soutien», ces prix minimums favorisent largement les professionnels de pratique privée en leur permettant d'établir et de maintenir une structure de prix surélevée qui, par ailleurs, se répercute également sur la rémunération négociée par les professionnels salariés.

Peu importe que le niveau des prix établis par un tarif minimum soit légèrement inférieur, égal ou supérieur au niveau des prix les plus bas normalement rencontrés sur le marché, l'Office constate qu'il s'agit d'une mesure qui a essentiellement pour effet de stabiliser ou de hausser artificiellement les prix des services professionnels. Qu'on l'utilise comme «prix plancher», pour empêcher les prix des services professionnels de baisser ou comme «prix de soutien», pour hausser ces prix, l'honoraire minimum obligatoire ne peut qu'influencer la structure des prix au bénéfice des producteurs de services professionnels[52].

Il existe une certaine analogie entre la pratique des tarifs d'honoraires minimums et celle du maintien des prix de revente en matière de biens, telle qu'elle s'exerçait avant 1950. Cette pratique consistait, pour le fournisseur d'un bien, à suggérer ou à imposer le prix, habituellement minimum, auquel ce bien devait être vendu aux consommateurs par le distributeur. Cette analogie n'est évidemment pas parfaite puisque, d'une part, la pratique en question vise essentiellement le commerce de biens et, d'autre part, découle d'ententes privées entre fournisseurs et distributeurs et non d'une réglementation publique. Elle présente cependant, comme mécanisme de contrôle des prix, de nombreux points communs avec la tarification minimum obligatoire et c'est pourquoi il est pertinent de mentionner ici que le Comité d'étude de la législation sur

---

52. Appelé à commenter une affirmation selon laquelle «les initiatives de détermination des honoraires chez les groupes professionnels n'ont en général pas beaucoup influencé le niveau des honoraires», John Crispo, *idem*, p. 29, dans son ouvrage par ailleurs favorable au principe de la tarification des honoraires professionnels, prit la position suivante: «C'est là une déclaration qui nous paraît trompeuse, moins par ce qu'elle dit que par ce qu'elle tait. (...) Mais indépendamment des différences que présentent les prix exigés au-delà du minimum, l'ensemble des honoraires a tendance à monter en même temps. Très souvent, ce sont ceux qui peuvent exiger beaucoup plus que le tarif qui donnent le ton. Les changements dans les minimums ont néanmoins une influence marquée sur le niveau général de la structure globale des prix. C'est dans ce sens qu'il ne faut pas minimiser l'importance des tarifs d'honoraires.»

les ententes, chargé d'étudier les conséquences de cette pratique, concluait qu'elle avait un effet inflationniste sur les prix des biens qu'elle visait[53]:

> **À la lumière de ce témoignage et des informations courantes fournies au Comité, il semble évident que, même si la pratique de maintenir les prix, dans la plupart des cas, n'assure que des marges de bénéfice normales au distributeur à coûts élevés, le niveau général des prix est plus haut sous un régime de prix imposés qu'il ne le serait sous celui de la concurrence.**

Cette constatation a également été faite, lors des consultations publiques de l'Office, par les deux groupements représentant directement les intérêts des personnes et des entreprises consommatrices de services professionnels. Ainsi, les représentants de l'Association des consommateurs du Canada (Québec) ont souligné, lors de la présentation de leur mémoire devant l'Office, que «cette pratique des tarifs minimums a essentiellement pour but de protéger les intérêts des professionnels, pas ceux des consommateurs»[54]. Dans le même

---

53. *Rapport du Comité d'étude de la législation sur les ententes et Rapport intérimaire sur le maintien des prix de revente*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1952, p. 80. À la suite du rapport de ce comité, qui suggérait qu'il soit interdit pour un manufacturier ou un fournisseur de «recommander ou prescrire des prix minima de revente pour ses produits», *idem*, p. 82, la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, S.R.C. 1952, chap. 314, aujourd'hui S.R.C. 1970, chap. C-23, fut modifiée afin d'interdire «la fixation de prix minimums de revente, mais non le fait de suggérer ces prix»: voir Conseil économique du Canada, *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, p. 66.

54. *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 5, p. 1085. Soulignons que la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés a reconnu de façon implicite le caractère protectionniste de son tarif minimum. Ainsi, dans son *Rapport d'activités 1975-1976*, p. 32, elle termine une recommandation intitulée «À quand un office pour veiller à la protection des professionnels?» de la façon suivante: «À quand donc l'office de la protection des professionnels? Son premier mandat pourrait être de se pencher sur les tarifs d'honoraires professionnels des évaluateurs agréés qui n'ont pas été revisés depuis 1972!»

Le Barreau du Québec, dans son mémoire intitulé *La réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée*, décembre 1975, p. 13, fait également ressortir le caractère protectionniste du tarif minimum: «Le tarif minimal est de nature à protéger le praticien plutôt que le public».

Aux États-Unis, il y a déjà très longtemps que l'*American Bar Association* s'est prononcée contre l'imposition de tarif minimum obligatoire. En 1937, en effet, le *Committee on Professional Ethics* de cette association affirmait dans sa *Formal Opinion 171:* «But a binding obligation to adhere, regardless of circumstances, to a rate chart or published tariff of fees for legal services is contrary to the genius of the profession as well as to its best traditions. Hence, no lawyer should permit himself to be controlled by an obligatory minimum fee schedule nor should any bar association undertake to impose such restrictions upon him.»: cité dans «American Bar Association and Justice Department Explain Positions on Minimum Fee Schedules to Senate Subcommittee», (1973) 59 *American Bar Association Journal*, p. 1296.

sens, le Conseil du patronat du Québec affirme dans son mémoire que «la fixation étatique d'un tarif minimum — ou même sa «suggestion» — nous semble devoir provoquer des effets inflationnistes sur toute la profession[55].»

Cet effet inflationniste du tarif minimum se manifeste davantage lorsque les prix minimums qu'il détermine tendent à s'élever au-dessus des prix les plus bas normalement rencontrés sur le marché. Ainsi, on peut présumer que les tarifs d'honoraires minimums actuellement en vigueur ont eu pour effet de hausser le coût des services professionnels, puisque tout semble indiquer que les prix qu'ils déterminent ne correspondaient pas au prix les plus bas normalement exigés lors de leur adoption.

Cela ressort d'abord des divers arguments qu'invoquent les corporations professionnelles pour justifier l'existence du tarif minimum et qui, comme nous le verrons plus loin[56], tendent à relier la qualité et la disponibilité des services au maintien des prix à un niveau permettant à l'ensemble des professionnels d'obtenir un niveau de rémunération convenable.

De plus, un rapide coup d'oeil sur ces tarifs et sur leur application permet de croire qu'aujourd'hui encore, leurs prix sont, en règle générale, supérieurs aux prix les plus bas que pourraient généralement exiger bon nombre de professionnels en l'absence de ces tarifs et qu'en conséquence, ces prix se situaient vraisemblablement autour des prix moyens du marché lors de leur adoption. La méthode de calcul des honoraires que l'on retrouve le plus souvent dans ces tarifs est celle dont l'unité est le temps consacré à la dispensation du service[57]. Cette méthode prévoit habituellement qu'en plus du remboursement, des salaires des employés ayant participé à la dispensation des services,

---

55. *Mémoire sur la réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée*, novembre 1975, p. 7.

56. Voir les sections II et III du présent chapitre.

57. Le seul tarif ne comportant pas cette méthode de calcul est celui du Barreau: voir à l'annexe 2 le *Règlement no 1 du Barreau*, articles 86-89.

lequel doit être majoré de 150% pour tenir compte des frais généraux[58], le professionnel a droit au remboursement de l'ensemble de ses dépenses ainsi qu'à des honoraires minimums allant généralement de $120. à $150. par journée de six heures de travail et de $20. à $30. pour chaque heure de travail[59].

Si on considère que la dernière mise à jour de ces tarifs date généralement de 3 à 8 ans et qu'en raison de la forte poussée inflationniste des récentes années, les honoraires qui y sont prévus pourraient, suivant une logique strictement mathématique, être réévalués de 25% à 50%[60], il est significatif que, chez certaines professions, les honoraires effectivement exigés n'aient pas été haussés dans les mêmes proportions et qu'au contraire, ces honoraires côtoient très souvent les prix fixés par ces tarifs théoriquement désuets[61]. Ces phéno-

---

58. Ce pourcentage de 150% se retrouve également dans l'arrêté en conseil établissant les conditions de rémunération des ingénieurs et des architectes de pratique privée oeuvrant à contrat pour des organismes gouvernementaux; voir précédemment note 30. En 1970, les corporations professionnelles des ingénieurs et des architectes, à la demande spécifique du gouvernement, firent effectuer par le bureau de comptables agréés *Clarkson & Gordon* une étude relative à la quote-part des frais généraux appliquée dans les honoraires professionnels payés à l'heure ou à la journée.

    Des constatations très prudentes de cette étude datée du 14 avril 1971, on peut déduire, pour les fins de notre discussion, que ce pourcentage de 150% ne constitue certes pas le minimum dont ont absolument besoin les bureaux d'ingénieurs et d'architectes. Ce point est d'ailleurs implicitement confirmé par le fait que, selon les termes mêmes de ce rapport, «la majorité des bureaux se déclarent satisfaits de la majoration de 150% pour les frais généraux, soit 61% pour les ingénieurs et 74% pour les architectes (qui ne s'en servent que très peu)».

59. Par exemple, voir à l'annexe 2, le *Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec*, articles 2 et 3; le *Règlement de la Corporation des évaluateurs agréés*, Section XI, «Tarif d'honoraires professionnels», articles 11.2-11.4; le *Tarif des honoraires de l'ingénieur*, articles 19-27; le *Tarif des honoraires des membres de la Corporation des ingénieurs forestiers*, article 1 (a).

60. Dans son mémoire, *supra*, note 44, p. 20, l'Ordre des arpenteurs géomètres, dont le dernier tarif approuvé date du mois de mars 1973, estimait à 50% l'augmentation qu'il faudrait apporter aux taux prévus dans ce tarif: «De plus, il est nécessaire de spécifier que le présent tarif de l'Ordre est surtout un tarif minimum rattaché à l'indice des prix aux consommateurs dans la ville de Québec pour le mois de décembre 1971. Actuellement, il devrait normalement être augmenté de 50%.»

61. Chez les notaires, par exemple, il semble, selon les dires du président de la Chambre des notaires lors de la présentation du mémoire de cette corporation devant l'Office, que le tarif horaire de $30. établi en 1972 est encore aujourd'hui généralement respecté: «En général, le tarif est suivi au tarif horaire, à $30. de l'heure. Les conventions sont très rares, c'est très rare que le client va arriver au bureau et vous allez le mettre devant le fait qu'il y a tel travail à faire et que vous refusez de le faire à moins d'être payé $50. ou $60. l'heure.

mènes tendent à démontrer le niveau relativement élevé des taux fixés dans les tarifs d'honoraires minimums établis avant le *Code des professions*.

Certaines corporations qui demandent le maintien de leur tarif minimum actuel ont d'une certaine façon laissé entendre d'ailleurs que les prix minimums établis par ce tarif étaient relativement élevés lors de leur adoption en reconnaissant que ceux-ci avaient très souvent tendance à devenir, en pratique, les seuls prix exigés. Comme l'explique l'Ordre des ingénieurs dans son mémoire, «le jeu de la concurrence entre ingénieurs fait, que très souvent, le tarif minimum devient un maximum, à l'avantage du public»[62].

L'Ordre des audioprothésistes, nouvelle corporation professionnelle d'exercice exclusif créée en 1973, en demandant l'instauration d'un tarif minimum pour ses membres, a même senti le besoin, dans son mémoire, de préciser sa volonté de rompre avec ce qu'il estimait être la tradition québécoise en ce qui touche le niveau des prix des tarifs minimums[63]:

C'est très rare. Dans la majorité des cas, le tarif est fait après que le travail est terminé, et le notaire n'ayant pas fait de convention spéciale avec son client se voit pris à appliquer le tarif de $30. l'heure; c'est ça qui se fait généralement.»: *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 6, p. 1245.

Chez les évaluateurs agréés, le tarif horaire de $25. semble aussi être encore suivi par une certaine partie des membres, comme en témoigne cette affirmation de l'un des représentants de cette corporation devant l'Office: «Dans l'état actuel de l'exercice de la profession en 1976, alors que nos tarifs remontent à 1972 et en fait à 1965, le tarif de $25. de l'heure est en général — quand il s'agit de la pratique privée, je ne dis pas des rapports avec le gouvernement — demandé par des évaluateurs débutants ou disons, des évaluateurs dont la notoriété n'est pas importante. Mais si un client s'adresse à un évaluateur de notoriété, il est bien évident que cet évaluateur de notoriété ne se déplacera sans doute pas pour $25.» *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 4, p. 780.

62. *Supra*, note 45, p. 6. Le mémoire de l'Ordre des ingénieurs forestiers intitulé *La tarification professionnelle dans la pratique privée*, novembre 1975, p. 15, contient une constatation analogue: «Si l'on tient compte de la tendance actuelle qui s'implante de plus en plus, c'est-à-dire la demande de propositions avant l'attribution d'un travail, le tarif d'honoraires minimums tend à devenir un tarif d'honoraires maximums pour celui qui veut sérieusement obtenir le travail. Dans ces circonstances, le tarif d'honoraires minimums sert à freiner le consultant qui désirerait, à tout prix, être choisi.»

63. *Mémoire de l'Ordre des audioprothésistes du Québec à l'Office des professions du Québec sur la tarification professionnelle*, décembre 1975, p. 18.

L'approche de l'Ordre dans sa position vis-à-vis le tarif d'honoraires minimum diffère de la tradition connue jusqu'ici en ce sens qu'elle conçoit que le tarif d'honoraires minimum ne doit pas à la limite dépasser le niveau des honoraires professionnels que retireraient les audioprothésistes dans un système de détermination des honoraires par la libre concurrence.

Une intervention des pouvoirs publics visant à maintenir ou à hausser, par la voie de tarifs minimums, les prix des services professionnels, soulève d'autant plus de réserves qu'elle favoriserait une des catégories de producteurs dont les revenus sont généralement déjà bien supérieurs à ceux de la majorité des travailleurs de notre société.

Il faudrait bien se garder de faire ici une analogie entre le salaire minimum des travailleurs salariés et le tarif minimum des professionnels exerçant en pratique privée. Le salaire minimum est une mesure essentiellement sociale qui vise à protéger des travailleurs habituellement non spécialisés et non syndiqués, qui, laissés à eux-mêmes, ne sauraient s'assurer un revenu suffisant étant donné le peu de moyens de pression dont ils disposent face aux entreprises qui les embauchent. Contrairement aux travailleurs bénéficiant de cette protection, les professionnels concernés par l'établissement d'un tarif minimum font partie d'une main-d'oeuvre spécialisée dont les intérêts collectifs sont promus par des corporations et des associations professionnelles dotées d'un pouvoir de pression et de négociation souvent très important[64]. La rémunération généralement élevée qu'ils tirent de leur travail en témoigne clairement. À ce sujet, mentionnons qu'en 1974, les statistiques disponibles pour les professionnels de pratique privée indiquaient que le revenu moyen des architectes, ingénieurs, médecins, dentistes, avocats, notaires et comptables exerçant au Québec à leur propre compte était, déduction faite des frais reliés à l'exercice de la profession, de $42,634., alors que le revenu moyen de l'ensemble des particuliers était de $10,303.[65].

---

64. Sur la distinction entre salaire minimum et tarif minimum, voir l'étude du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, *supra*, note 14, pp. 145-148.

65. Voir Revenu Canada, Impôt, *Statistique fiscale (Édition 1976): analyse des déclarations des particuliers pour l'année d'imposition 1974 et statistiques diverses*, p. 122. Pour plus de détails sur ces statistiques, voir l'annexe 8: *Statistiques relatives au revenu des professionnels à leur compte*. Mentionnons que les statistiques fournies

À cause des pressions inflationnistes qu'il exerce sur le prix des services professionnels, l'Office ne croit pas que le tarif minimum obligatoire puisse, sur le strict plan du coût des services, être favorable au public consommateur. Cependant, pour justifier la position privilégiée que le tarif minimum accorde au professionnel, on invoque les garanties de qualité et de disponibilité des services professionnels que ce mode de réglementation offrirait aux consommateurs. L'Office estime nécessaire d'étudier ces arguments afin de déterminer si les inconvénients économiques manifestes que comporte pour les consommateurs l'instauration d'un tarif minimum sont compensés par une meilleure qualité et une plus grande disponibilité des services professionnels.

II. Les effets du tarif minimum obligatoire sur la qualité des services professionnels

L'établissement d'un tarif qui avantage économiquement les professionnels a pour justification la plus répandue le souci de maintenir de hauts standards de qualité dans l'exécution des services rendus. En mettant le professionnel à l'abri d'une concurrence avec ses confrères et d'une négociation contractuelle avec sa clientèle, susceptibles toutes les deux de lui imposer une baisse du prix de ses services, le tarif minimum répondrait à un double objectif: premièrement, il inciterait le professionnel à offrir des services de qualité en l'empêchant de réduire ses prix et en lui garantissant un revenu convenable; deuxièmement, il remplacerait la concurrence sur les prix par une concurrence sur la qualité des services, cette substitution devant être à l'avantage des consommateurs de ces services.

Ces deux affirmations postulent l'existence, en deçà d'un certain seuil, d'une relation quasi absolue entre le prix et la qualité des services, et l'existence, entre les professionnels, d'une concurrence basée sur la qualité des services offerts. Il importe de vérifier la validité de ces postulats.

---

par Revenu Canada sont limitées à des classes déterminées de travailleurs et qu'il existe d'autres groupes de personnes pour qui il serait intéressant d'obtenir des statistiques officielles, tels les administrateurs et cadres d'entreprises, dont les revenus peuvent être égaux ou même supérieurs à ceux des professionnels à leur compte; pour des statistiques de 1974 applicables à ces autres groupes de personnes, voir Maurice Chartrand, «Rémunération et conditions de travail» dans *Le point commerce*, Édition annuelle sur l'Économie du Québec 1976, pp. 128 ss.

A. La relation entre le prix et la qualité des services

Lors des consultations publiques de l'Office, plusieurs corporations professionnelles ont affirmé qu'une baisse des prix des services professionnels au-dessous d'un certain niveau ne pouvait qu'entraîner une diminution correspondante de leur qualité, d'où la nécessité du tarif minimum comme mécanisme de maintien des prix. L'Ordre des arpenteurs-géomètres est très clair dans son mémoire à ce sujet[66]:

> **Nous croyons que pour un service professionnel comme pour tout autre service le public en a généralement pour le montant qu'il déboursé. Particulièrement dans notre profession tout acte professionnel consenti à rabais signifie *automatiquement* une diminution dans la qualité du travail. Une marchandise de qualité douteuse peut être acceptée, dépendant de l'usage que l'on entend en faire.**

Ce point de vue est partagé en partie par la Chambre des notaires[67]:

---

66. *Supra*, note 44, p. 12; l'italique est de nous. Cette affirmation se retrouve à l'article 1.3 du tarif actuel de cette corporation: «*Caractère obligatoire du tarif:* Tout membre de la corporation des arpenteurs-géomètres du Québec applique le présent tarif, même en réponse aux appels d'offres lancés, soit par des particuliers, soit par les administrations publiques. Ce tarif ayant été étudié pour une juste rémunération de travaux correctement exécutés suivant les règles de l'art, un rabais ne pourrait se faire qu'au détriment de la qualité du travail, et, par conséquent, au détriment du client et de l'intérêt public en général.»: voir le *Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec* à l'annexe 2.

67. *Mémoire concernant la réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée*, novembre 1975, p. 15. C'est sans doute dans cet esprit que la Chambre des notaires a récemment confié à son comité d'inspection professionnelle la tâche de vérifier si le tarif minimum de cette corporation était respecté par ses membres. Comme l'indique le rapport du comité administratif de la Chambre publié dans le «Rapport annuel 1975-1976 de l'Ordre des notaires du Québec», (1976) 78 *Revue du Notariat*, supplément juin-juillet 1976, pp. 27-28:

> «Le Comité administratif a fait suite à la résolution adoptée par les membres du Bureau lors de la session du mois de mai 1975, savoir:
>
> «Il est proposé que l'assemblée confie au Comité d'inspection professionnelle mandat d'étudier le problème du respect des dispositions du tarif par les notaires dans la province de Québec et de faire des suggestions et des propositions relatives aux mesures à prendre aux fins de faire respecter le Tarif des notaires du Québec.

> **La Chambre des notaires est d'avis que le tarif est un moyen valable pour protéger le public puisqu'il assure la qualité des services en éliminant une concurrence en matière de prix entre les membres d'une profession qui risquerait de conduire à un rendement qui ne réponde pas aux normes de qualité ou d'efficacité édictées par la corporation professionnelle.**

Ce type de raisonnement a pour corrolaire que le maintien de la qualité des services exige le soutien du prix de ces services à un certain niveau. Comme l'explique l'Ordre des architectes dans son mémoire[68]:

> **Les considérations qui suivent n'ont à aucun moment le sens d'une défense des intérêts des architectes; ce qu'il faut admettre cependant, c'est qu'à un certain point, il existe des seuils qu'il faut maintenir si l'on désire garder une qualité souhaitée des services.**

Cet argument qui associe la qualité des services à un niveau minimum d'honoraires présume de l'existence, jusqu'à ce niveau, d'une relation quasi absolue entre le prix et la qualité des services professionnels. L'Office, pour sa part, ne croit pas que cet argument puisse servir de fondement à l'établissement de tarifs d'honoraires minimums en matière de services professionnels, et cela pour trois raisons: 1) il existe de nombreux facteurs qui incluencent le prix des services professionnels sans pour autant affecter leur qualité; 2) il est essentiel d'établir une distinction entre une relation prix-qualité et une relation tarif-qualité; 3) les services professionnels font l'objet d'une réglementation ayant précisément pour but de maintenir la qualité des services.

Par exemple:
Lors de l'inspection, choisir au hasard cinq dossiers et factures, et que le confrère soit forcé de remettre ces 5 dossiers.»

Cette résolution a été transmise au président du Comité de l'inspection professionnelle. Ce comité a fait suite aux desiderata du Bureau. Depuis, des plaintes ont été portées par le syndic, contre quelques confrères qui ont, sur preuves fournies par les inspecteurs, coupé le tarif d'une façon grossière, commettant par ce fait une injustice envers leurs confrères.»

Ces plaintes ont donné lieu à des condamnations comme en témoignent les décisions disciplinaires reproduites à l'annexe 4. Voir à ce sujet les propos du président de la Chambre des notaires, rapportés dans Julien S. Mackay, «Règles de déontologie notariale et de tarification», (1976) *Cours de perfectionnement du notariat*, 13, p. 26.

68. *Supra*, note 45, p. 27.

1. L'existence de facteurs qui influencent le prix des services professionnels sans affecter leur qualité

Les facteurs qui peuvent influencer le prix des services professionnels sont nombreux et diversifiés. Certains d'entre eux peuvent avoir une influence, favorable ou défavorable, sur la qualité, d'autres n'ont aucun effet à cet égard. Sans vouloir les énumérer tous et les distinguer suivant leur influence respective sur la qualité, l'Office voudrait cependant tenter de démontrer que parmi l'ensemble de ces facteurs, beaucoup peuvent entraîner une hausse ou une baisse des prix des services sans que la qualité de ceux-ci ne soit automatiquement affectée dans le même sens que les prix; certains de ces facteurs se rattachent à la situation même du professionnel, d'autres à celle du marché.

Plusieurs facteurs, tels que les coûts de production, la productivité ou le taux de profit désiré[69], peuvent faire varier les prix exigés par un professionnel ou par un bureau de professionnels sans influencer la qualité des services qu'ils dispensent. Ainsi, pour un professionnel, une organisation matérielle peu coûteuse; l'utilisation de méthodes et de procédures administratives simplifiées; la rapidité avec laquelle il exerce certaines tâches, en raison, par exemple, d'une spécialisation de ses activités; la répartition des tâches avec le personnel de bureau et les auxiliaires techniques; ou même le fait que, dans certains cas ou de façon générale, il accepte, au nom d'un idéal de service au public, une rémunération inférieure à celle de ses confrères, constituent autant de facteurs pouvant affecter le niveau de ses honoraires sans avoir d'incidence sur la qualité de ses services[70].

---

69. D'autres facteurs de ce genre sont mentionnés plus loin aux pages 86-87.

70. Comme le soulignent Robert L. Simmons et Gary N. Holthus dans «Minimum Fee Schedules: Guides or Strait Jackets?» (1972), 21 *Cleveland State Law Review*, 40, p. 48, c'est précisément la multiplicité des facteurs pouvant influencer le niveau des prix des services professionnels qui a incité le *Kansas State Bar Association* à remettre en question l'opportunité d'une tarification minimum: «The vast majority of the Kansas Bar felt that minimum fee schedules were so structured as to prevent a realistic solution to the problem of what the fee should be for a specific legal service. The Bar was perplexed with the following: (1) How a schedule, which mandates $40. per hour for miscellaneous office consultation as a minimum charge, can be as appropriate for a new lawyer of no experience or reputation and unproven ability as it is for a lawyer with the converse of all three; (2) the variation in charges between lawyers in urban and rural areas; (3) lawyers with a low, moderate, or high overhead; (4) the difference between single, dual and multiple practitioners.»

D'autres facteurs non moins importants, liés à la situation même du marché, tels que l'apparition de services connexes concurrentiels ou la variation des prix de ceux-ci, ou encore l'évolution des besoins des consommateurs, peuvent influencer la demande et entraîner une modification des prix des services sans que leur qualité en soit nécessairement touchée.

Puisque des services professionnels dont on n'a aucune raison de croire qu'ils ne sont pas de qualité identique, peuvent être dispensés à des prix différents, il est difficile pour l'Office d'accepter l'argument voulant que, sous un certain seuil, une baisse d'honoraires entraîne habituellement, sinon automatiquement, une diminution de la qualité des services. De même, il n'y a aucune raison de croire que des prix élevés sont nécessairement garants d'une meilleure qualité. À ce propos, l'Office partage le point de vue de l'Association des consommateurs du Canada (Québec) lorsqu'elle affirme qu'«il faut se garder (...) de conclure que plus les prix des services sont élevés, plus grande sera leur qualité»[71]. En l'absence d'une démonstration claire de la part des corporations professionnelles utilisant un tel argument, il apparaît difficile d'accepter que la qualité des services professionnels soit nécessairement reliée à leurs prix, même en deçà d'un seuil donné.

2. La distinction entre la relation prix-qualité et la relation tarif-qualité

En dépit du fait que nous venons de constater qu'il n'y a pas de relation systématique entre le prix et la qualité dans le secteur des services professionnels, on peut envisager, suivant une hypothèse que beaucoup estiment vraisemblable, que, parmi l'ensemble des facteurs qui influencent le prix des services professionnels, il en existe qui agissent nécessairement sur le niveau de la qualité, et cela, dans le même sens qu'ils influencent le niveau des prix. De tels facteurs auraient pour effet que des bas prix indiqueraient des services de moindre qualité et qu'à l'inverse, des prix élevés manifesteraient de hauts standards.

---

71. Association des consommateurs du Canada (Québec) en collaboration avec le Groupe de recherche en jurimétrie (section consommation) de la Faculté de droit de l'Université de Montréal, *La protection du consommateur dans le cadre d'une politique de tarification des services professionnels*, Montréal, décembre 1975, p. 12.

Même un tel phénomène, qui, soulignons-le, n'a pas été constaté de façon rigoureuse, ne convaincrait pas nécessairement l'Office de l'utilité d'un tarif minimum pour le maintien de la qualité des services. Ce phénomène indiquerait plutôt que, s'il fallait intervenir pour assurer cette qualité, il faudrait le faire, non pas en contrôlant les prix exigés par les producteurs de services, mais plutôt en assurant l'existence des facteurs qui influencent simultanément le niveau des prix et le niveau de la qualité, dans la mesure où ces facteurs pourraient être d'abord identifiés et, ensuite, régis par une réglementation quelconque.

Prenons, par exemple, le cas d'une profession où se manifesterait une certaine correspondance entre le prix et la qualité des services parce que ceux-ci ne pourraient être dispensés avec la qualité requise sans l'assistance de techniciens ayant une formation spécialisée et exigeant une rémunération élevée. S'il s'avérait essentiel pour la protection du public d'adopter une mesure spécifique pour maintenir la qualité de ces services, cette mesure ne devrait pas consister à fixer à un certain niveau les prix exigés par les professionnels, ce qui ne les obligerait aucunement à engager les techniciens compétents, mais plutôt à imposer l'engagement de ces techniciens par voie réglementaire ou législative.

L'existence, sur un marché donné, d'une correspondance spontanée entre le prix des services et leur qualité, ne plaiderait donc pas nécessairement en faveur d'une réglementation artificielle des honoraires, puisque, selon l'Office, les prix élevés observés dans ce contexte ne pourraient être que la manifestation de la qualité et non leur cause. Aussi, toute relation prix-qualité qui pourrait être observée en matière de services professionnels ne constituerait ni une démonstration ni une garantie de l'existence d'une relation tarif-qualité, puisque rien n'indique que le tarif minimum soit l'instrument approprié pour garantir cette relation prix-qualité[72].

---

72. Cette argumentation est reprise plus loin dans des contextes différents, aux pages 50 et 57-59.

L'Office ne croit donc pas que les pouvoirs publics servent les intérêts des consommateurs lorsque, par l'instauration d'un tarif minimum, ils empêchent ceux-ci de profiter des réductions d'honoraires que les professionnels seraient prêts à offrir, par crainte que certaines d'entre elles pourraient découler d'une diminution de la qualité des services. Il existe alors, au détriment du public, une nette démesure entre les abus à corriger et les inconvénients pouvant découler de la prohibition imposée pour les prévenir[73]. Faire ainsi payer le public pour une prétendue garantie de la qualité des services offerts apparaît d'autant plus contestable que celle-ci est assurée par d'autres mécanismes, qu'il convient maintenant d'analyser.

3) Les mécanismes assurant la qualité des services professionnels

Dans certains secteurs de l'économie où il n'existe aucune ou très peu de réglementation destinée à garantir la qualité des biens et des services offerts, des variations de qualité allant d'une extrême à l'autre peuvent sans aucun doute être observées. L'Office hésite cependant à croire que la situation est la même dans le cas des services professionnels. Sans nier qu'en ce domaine, il existe des variations dans la qualité, l'Office croit que l'ensemble des contrôles exercés par la législation et la réglementation professionnelles garantit le niveau de qualité nécessaire à la protection du public.

Pour l'Office, la qualité des services dispensés par un professionnel repose d'abord sur sa compétence et son intégrité. Or, le maintien et le développement de ces deux valeurs est précisément l'un des objectifs fondamentaux du *Code des professions* en même temps que la justification première des pouvoirs octroyés aux corporations professionnelles à l'égard de leurs membres.

---

73. Il est intéressant ici de poursuivre, avec les mêmes réserves toutefois, l'analogie entre le tarif minimum et le maintien des prix de revente, dont nous avons fait état à la page 33. Ainsi, à l'argument suivant lequel le maintien des prix de revente en matière de biens permet d'éviter les ventes à perte préjudiciables aux consommateurs (loss-leaders), le Comité d'étude de la législation sur les ententes répondait de la façon suivante: «En interdisant toute réduction normale du prix, le maintien des prix de revente assure une protection efficace contre les «ventes à perte» dans le secteur des produits à prix imposés. Cependant, le Comité ne croit pas que l'interdiction au détaillant d'effectuer une réduction quelconque de prix, soit un moyen satisfaisant d'empêcher une injuste et excessive baisse de prix. À notre avis, on peut trouver des armes meilleures et plus directes pour enrayer les «ventes à perte».»: *supra*, note 53, p. 81.

Sur le plan de la compétence, chaque candidat à l'exercice d'une profession doit, avant d'être admis dans la corporation professionnelle, satisfaire à un certain nombre de conditions. En plus de détenir un diplôme de base attestant sa formation académique ou de posséder une formation équivalente, il doit souvent avoir fait un stage d'entraînement professionnel et, parfois, avoir également réussi un examen orienté vers la pratique de la profession.

Une fois admis dans la corporation professionnelle, sa pratique est encadrée par les divers règlements de la corporation, qui, notamment, régissent la tenue de ses dossiers et de son cabinet de consultation. De plus, sa compétence peut faire l'objet d'une vérification par le comité d'inspection professionnelle. Si le comité constate des lacunes dans ses connaissances ou dans ses aptitudes, il peut recommander au Bureau de la corporation de l'obliger à suivre un stage de perfectionnement et de limiter son droit de pratique pendant la durée de ce stage.

L'intégrité du professionnel, par ailleurs, est assurée par l'obligation qu'on lui impose de respecter les diverses règles de conduite contenues dans le code de déontologie de sa corporation. Ce code définit les devoirs du professionnel à l'endroit de ses clients, du public en général et de sa profession. La violation de l'une de ces règles entraîne le professionnel fautif devant le comité de discipline de sa corporation, qui peut lui imposer diverses sanctions allant de la simple réprimande à la suspension ou au retrait de son droit de pratique.

En plus de ces mécanismes propres au droit professionnel, il existe d'autres formes de contrôle de l'activité professionnelle susceptibles d'assurer indirectement la qualité des services offerts. Il ne faut pas oublier, en effet, que les contrats de services professionnels sont soumis aux règles générales du droit civil qui établissent les obligations et les droits respectifs des parties contractantes. En vertu de ces règles, le professionnel qui exécute un mandat de façon insatisfaisante peut faire l'objet, de la part de son client, de poursuites judiciaires devant les tribunaux civils, pour inexécution de contrat, remboursement d'honoraires et même, pour faute professionnelle ayant causé des dommages[74].

---

74. Mentionnons également qu'en cas de fraude ou de négligence mettant en danger la vie ou la sécurité d'une personne, un professionnel peut aussi faire l'objet de poursuites criminelles.

La menace de telles poursuites, particulièrement celles pour faute professionnelle, qui, dans certains cas, ne s'éteint par prescription qu'après 30 ans, constitue sans aucun doute un facteur incitant à la dispensation de services de qualité. Ce facteur qui joue pour n'importe quel type de producteurs, touche de façon particulière les professionnels, car il leur est interdit, en vertu de la déontologie, de limiter directement ou indirectement leur responsabilité civile vis-à-vis leurs clients.

Le caractère incitatif de ce facteur est encore plus fort chez ceux des professionnels qui, en plus d'être soumis à l'obligation d'utiliser les meilleurs moyens pour atteindre le résultat recherché, sont aussi tenus à l'obligation d'obtenir ce résultat. L'Ordre des architectes dont les membres sont soumis à cette double obligation en vertu de l'article 1688 du *Code civil*[75] le reconnaît fort bien[76]:

> **Sans reprendre cette discussion, nous voulons seulement ici rappeler que, si la considération des moyens peut relever des mécanismes de contrôle de la compétence, nous sommes en tant que profession assujettis à l'obligation de résultat par le Code civil. Cela a toujours eu un impact sûr et indiscutable sur la qualité des édifices produits au Québec.**
>
> **(...)**
>
> **Contentons-nous de constater que l'incidence de cet article du Code civil a été de tout temps considérable sur la qualité du travail des architectes; c'est un élément qu'il ne faut certes pas négliger de considérer dans les discussions relatives au présent mémoire.**

À cet argument voulant que les mécanismes et recours du droit professionnel et du droit civil suffisent pour assurer la qualité des services professionnels, beaucoup de corporations professionnelles favorables au tarif minimum répondent que ce dernier est un complément nécessaire à ces mécanismes et recours et qu'il constitue, par surcroît, une compensation économique favorisant leur acceptation par les professionnels.

---

75. Cet article se lit comme suit: «Si l'édifice périt en tout ou en partie dans les cinq ans, par le vice de la construction ou même par le vice du sol, l'architecte qui surveille l'ouvrage et l'entrepreneur sont responsables de la perte conjointement et solidairement.»

76. *Supra*, note 46, p. 22.

L'Ordre des ingénieurs forestiers explique de la façon suivante comment le tarif minimum est nécessaire pour assurer la qualité des services dispensés par ses membres[77]:

> Si des précautions élémentaires ne sont pas prises, comme l'application d'un tarif d'honoraires minimums entre autres, l'Office des professions aura beau suggérer un bon code de déontologie, il nous sera très difficile de le faire respecter.
>
> C'est pourquoi, l'Ordre des ingénieurs forestiers soutient que le tarif d'honoraires minimums est un des outils essentiels qui lui permettra de continuer à veiller à la protection du public. En effet, si le tarif d'honoraires minimums assure à nos membres de la pratique privée la possibilité d'obtenir un revenu convenable, nous pourrons alors édicter des directives sévères concernant la qualité de leurs services.

L'Ordre des opticiens d'ordonnances reprend cet argument dans un contexte plus général[78]:

> Il nous semble en effet illusoire de penser que les normes de qualité de services peuvent être maintenues à un niveau minimum, uniquement par la réglementation professionnelle et une application stricte de cette réglementation. Il nous apparaît nécessaire qu'il y ait une contrepartie financière équivalente au niveau des honoraires professionnels, de façon à renforcer le maintien de ces normes.
>
> (...) C'est en évaluant les incidences de coûts qu'implique l'établissement de ces normes en fonction de la loi et de la réglementation que l'on arrive à un tarif d'honoraires minimum. Les normes de compétence professionnelle, les exigences relatives à la tenue des dossiers et du cabinet de consultation,

---

77. *Supra*, note 62, pp. 9-10.

78. *Mémoire de l'Ordre des opticiens d'ordonnances du Québec à l'Office des professions sur la tarification professionnelle*, décembre 1975, pp. 19 et 21.

> **à la publicité professionnelle, au comportement professionnel, à la formation continue, à l'inspection professionnelle doivent servir de guide pour les fins de l'évaluation et de l'établissement d'un tarif d'honoraires minimum qui correspond à ces exigences de protection du public.**

Ce type de raisonnement, qui subordonne jusqu'à un certain point l'application de la réglementation professionnelle à l'existence d'une tarification minimale, apparaît contestable sous au moins deux aspects. Premièrement, il est difficile d'admettre que le tarif minimum constitue un complément essentiel aux mécanismes de contrôle de l'activité professionnelle. La mise en application de la réglementation professionnelle ainsi que la mise en oeuvre de la responsabilité civile sont garanties par des textes législatifs que l'on retrouve dans le *Code des professions* et dans le *Code civil,* et auxquels aucun professionnel ne peut se soustraire.

Ces mécanismes ont force de loi, et leur application peut être sanctionnée par les comités de discipline et d'inspection professionnelle siégeant au sein des corporations professionnelles, ou par les tribunaux civils ordinaires, selon le cas. L'Office ne partage donc aucunement le point de vue de l'Ordre des arpenteurs-géomètres, qui évalue de la façon suivante les conséquences d'une éventuelle absence de tarif minimum pour ses membres[79]:

> **L'Ordre a la stricte obligation de contrôler la qualité du travail professionnel effectué par ses membres, et ce n'est pas en éliminant le tarif qu'il nous sera possible de demander à nos membres de produire des actes d'une qualité propre à protéger le public.**
>
> **Si un inspecteur professionnel informe un confrère qu'un quelconque de ses actes n'est pas d'une qualité professionnelle convenable, ce confrère pourra toujours lui rétorquer que le client en a eu pour son argent, soit pour le montant qu'il a déboursé.**

---

79. *Supra*, note 44, p. 17.

Selon l'Office, le caractère coercitif des modes de contrôle de l'activité professionnelle suffit pour assurer la qualité des services professionnels et, tout compte fait, il n'apparaît pas souhaitable d'y ajouter une tarification minimale obligatoire. Comme nous le verrons plus loin[80], il n'est nullement certain, en effet, que la sécurité financière ou le supplément de rémunération que ce tarif assure aux professionnels ait nécessairement pour effet de maintenir ou de hausser la qualité de leurs services; le tarif minimum, en définitive, joue, à l'égard de la qualité, un rôle dont il est impossible de savoir s'il a un effet d'incitation ou de désincitation.

Deuxièmement, l'Office ne saurait accepter le principe que le tarif minimum constitue une compensation économique nécessaire à l'acceptation par les professionnels des contrôles auxquels sont assujetties leurs activités. Il est très clair pour l'Office que cette compensation existe déjà dans l'octroi des monopoles d'exercice et de titre conférés par l'État dans les lois professionnelles.

De plus, il n'a pas été démontré, bien que les corporations professionnelles l'aient affirmé à quelques reprises lors des consultations, que le niveau du tarif minimum correspond effectivement aux coûts entraînés par la mise en application des contrôles de l'activité professionnelle. Au contraire, il est apparu qu'aucun critère objectif ne semblait être utilisé pour la fixation du niveau de ce tarif. C'est un peu la conclusion à laquelle en est arrivé également le professeur John Crispo dans son étude sur la détermination des honoraires par les praticiens indépendants[81]:

---

80. Voir pages 57-59.

81. *Supra*, note 51, p. 29. Pour appuyer cette constatation de John Crispo, il est intéressant de souligner qu'aux États-Unis, des études sur le niveau des tarifs d'honoraires minimums indicatifs établis par les différents barreaux de ce pays démontrent des écarts extrêmement élevés et difficilement explicables entre les prix établis par ces divers tarifs. Comme l'expliquent Richard J. Arnould et Robert N. Corley dans «Fee Schedules Should Be Abolished» (1971) 57 *American Bar Association Journal*, 655, p. 658: «For example, the hourly rate varies from $15. in New Hampshire to $40. in Texas. Since services covered by the general hourly rate are essentially the same, do jurisdictional differences justify this spread? The minimum fee for the minimum and usual services performed by an attorney in the formation of a corporation capitalized at $50,000. ranged

L'aspect le plus renversant qui se dégage de cette étude est l'incapacité des divers groupes à bien préciser sur quoi ils se fondent pour conclure que les actes de leurs membres valent le niveau net de rémunération qu'ils visent.

Aussi, sans pouvoir non plus le démontrer, on pourrait tout aussi bien penser que le tarif minimum correspond beaucoup plus à la volonté collective d'une profession de se voir garantir un niveau de rémunération donné qu'aux coûts exigés par le respect de la loi et de la réglementation professionnelle.

L'Office ne conteste pas que les contrôles de l'activité professionnelle entraînent pour chaque professionnel des coûts qui peuvent être importants; la cotisation annuelle, les frais rattachés à l'application de certains règlements de la corporation — tenue des dossiers et des cabinets de consultation, police d'assurance-responsabilité professionnelle — en sont des exemples. De la même façon, l'Office est bien conscient que le fait d'exercer une profession à son propre compte plutôt que comme salarié comporte des risques financiers et des exigences sur le plan de la responsabilité professionnelle qui doivent être monnayés. Toutefois, ces contraintes étant communes à l'ensemble des membres d'une corporation professionnelle qui exercent en pratique privée, on peut présumer que leur coût se répercute sur l'échelle d'honoraires de chacun d'entre eux et est forcément assumé par leur clientèle au même titre que tous les autres frais reliés à la dispensation des services.

---

from $200. in New Hampshire to $525. in Philadelphia. Per diem rates for trial work in a state district court range from $50. in New Hampshire to $300. in Illinois, Wisconsin, Michigan, and Dade County, Florida. One of the greatest differences in minimum fees found was the retainer fee for a felony. In North Dakota it was $150. compared to $2,000. in Illinois. (...) We submit that these differences establish a prima facie case of unreasonableness.»

Dans une étude du même genre, Robert L. Simmons et Gary N. Holthus, «Minimum Fee Schedules: Guides or Strait Jackets?», *supra*, note 70, p. 41, constatent des écarts aussi notables, non seulement à l'échelle du pays entier, mais aussi à l'intérieur d'un même État américain: «For purposes of illustration let us compare the high minimum fee schedule and low minimum fee schedule in California, New York and West Virginia for an uncontested divorce. The high minimum fee in California is one thousand dollars ($1,000.) with the low minimum fee within that state set at two hundred dollars ($200.). West Virginia has a high of two hundred and fifty dollars ($250.) and a low of seventy-five ($75.). New York finds itself somewhere in the middle with a high minimum fee of five hundred ($500.) and a low of two hundred and fifty ($250.). In viewing the present state of the economy, the difference in the economic standards of these geographic areas in relation to the tremendous disparity in minimum fee schedules, throughout the country, one can only conclude that the vast majority of these schedules are unreasonable, overly restrictive and arbitrary.»

Dans ce contexte, l'imposition d'un tarif minimum ne fait que sanctionner la nécessité bien évidente pour les professionnels, dans leur propre intérêt, de tenir compte dans leur coût de production de ceux résultant de la réglementation professionnelle. L'Office ne voit pas à quel objectif d'intérêt public peut correspondre une telle tarification puisque rien n'indique que sans protection tarifaire, les professionnels soient tentés de se soustraire à cette réglementation et d'offrir des services de moindre qualité.

Au contraire, plusieurs faits, tant au Québec que dans les autres provinces canadiennes, tendent à démontrer qu'il n'existe aucune relation entre l'existence d'un tarif minimum et la qualité des services dispensés. D'abord, il ne semble pas que les corporations professionnelles qui appliquent actuellement un tarif minimum obligatoire et qui en demandent la hausse, aient constaté une détérioration dans la qualité des services de leurs membres à mesure que l'inflation, selon elles, rendait ce tarif de plus en plus inadéquat. En fait, l'Office ne possède aucune donnée indiquant que la diminution graduelle de l'efficacité du tarif minimum comme mécanisme de soutien des prix ait contribué à réduire la qualité des actes professionnels[82].

---

82. Certaines corporations professionnelles favorisant le tarif minimum obligatoire ont même laissé entendre le contraire lors des consultations publiques. C'est le cas, par exemple, de la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés, comme en fait foi ce dialogue échangé entre le président de l'Office et un représentant de cette corporation, président du comité des honoraires:

«Le président de l'Office:
Quelqu'un qui chargerait le tarif minima prévu dans la *Gazette officielle* de 1972, est-ce que vous estimeriez qu'à ce prix-là que la qualité de son travail est nécessairement douteuse?
Le représentant de la corporation:
Non, non.

Le président de l'Office:

Bon, alors ça veut dire qu'on peut techniquement aller en-dessous d'un minima.

Le représentant de la corporation:
Ça veut dire que la qualité de travail se maintient et que l'évaluateur subit actuellement cette situation.»

Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée, volume 4, pp. 767-768.

De même, l'Office n'a aucune raison de croire que les 21 corporations professionnelles qui n'appliquaient pas de tarif minimum obligatoire avant le *Code des professions* aient eu à déplorer des manquements généralisés à leur réglementation et la faible qualité des services de leurs membres. Les présidents de deux des plus anciennes corporations professionnelles du Québec ont même tenu à préciser, lors des consultations publiques, qu'ils n'établissaient pas de corrélation entre la qualité des services et l'existence d'un tarif. Ainsi, le président de la Corporation professionnelle des médecins déclarait[83].

> **Je voudrais clarifier un point qui a été une question qui a été posée à d'autres corporations avant nous en ce qui concerne l'équation entre qualité et tarif. À notre avis, il n'y a (...) aucune corrélation entre qualité et tarif. Quelle que soit la façon dont le professionnel est payé, qu'il soit salarié, à l'acte, qu'il soit payé un gros prix ou un petit prix, qu'il fasse dix mille dollars ($10,000.) ou cinquante mille dollars ($50,000.) par année, je pense que la qualité de sa pratique, la qualité de ses actes doit toujours être la même et doit être bonne, c'est une question de conscience professionnelle.**

Le président du Barreau du Québec prenait aussi position dans le même sens[84]:

> **Je ne crois pas que la qualité minimale des services soit en fonction d'un tarif minimum, ça c'est clair là-dessus, je ne pense pas.**

L'Ordre des podiatres, nouvelle corporation professionnelle d'exercice exclusif créée en 1973, a exprimé un point de vue identique[85]:

---

83. *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 6, pp. 1317-1318.

84. *Idem*, volume 5, p. 1009.

85. *Mémoire au sujet de la réglementation des honoraires professionnels des podiatres, dans le contexte de la pratique privée* novembre 1975, pp. 4 et 8.

L'Ordre n'a jamais prétendu et ne prétend pas affirmer qu'une quelconque forme de tarification constitue une façon de préserver et de garantir la qualité des actes posés ou de justifier la note présentée au client.

(...) L'Ordre, en tant que corporation d'exercice exclusif, possède les instruments nécessaires afin d'agir sur la qualité des services podiatriques, nonobstant toute intervention dans le champ tarifaire;

Enfin, un examen rapide de la législation des autres provinces canadiennes, dont le droit professionnel est de même inspiration que celui du Québec, permet de constater que l'imposition de tarifs d'honoraires, qu'ils soient minimums ou autres, ne fait généralement pas partie des mécanismes que le législateur a attribués aux corporations professionnelles pour contrôler la qualité des services professionnels dispensés en pratique privée[86]. La législation ontarienne, par exemple, ne prévoit l'établissement de tarifs réglementaires que pour quelques-uns des actes des *solicitors*[87], et celle de la Colombie-Britannique, que pour les services professionnels des architectes, des arpenteurs-géomètres et des dentistes[88].

Pour toutes ces raisons, l'Office ne croit pas que, dans le secteur des services professionnels, l'existence d'un tarif minimum obligatoire soit un complément essentiel aux divers mécanismes de contrôle de l'activité professionnelle prévus pour assurer cette qualité. Les pouvoirs que les corporations professionnelles détiennent pour maintenir la compétence et l'intégrité de leurs membres,

---

86. Voir l'annexe 9: *Corporations professionnelles auxquelles la loi confère un pouvoir spécifique d'établir par règlement des tarifs d'honoraires dans les provinces canadiennes autres que le Québec.*

87. *The Solicitors Act*, R.S.O. 1970, chap. 441, articles 14 et 15; ces articles autorisent l'établissement d'un tarif pour les actes translatifs de propriété *(conveyancing matters)*. Au Royaume-Uni, d'où provient notre droit professionnel, la situation en ce qui touche les tarifs réglementaires semble à peu près identique à celle de l'Ontario; à ce sujet, voir The Monopolies Commission, *A Report on the General Effect on the Public Interest of Certain Restrictive Practices so far as They Prevail in Relation to the Supply of Professional Services, Part 1: The Report*, London, Her Majesty's Stationery Office, 1970, pp. 33-34. Signalons que le nom de cette Commission a été récemment changé pour celui de *Monopolies and Mergers Commission*, en vertu du *Fair Trading Act*, U.K., 1973, chap. 41, art. 4.

88. Il existe dans plusieurs provinces des guides d'honoraires établis par diverses corporations et associations professionnelles. Ces guides n'ont toutefois aucune force légale et ne contiennent, en principe, que des prix suggérés ou recommandés.

ajoutés aux recours dont dispose le public en vertu du droit civil, doivent suffire pour garantir la qualité des services offerts quelles que soient les fluctuations de leur prix.

Il convient donc d'atténuer grandement le caractère quasi absolu que l'on veut attribuer, dans certains milieux professionnels, à la relation prix-qualité, et surtout l'importance du rôle qu'on accorde au tarif pour garantir cette relation. Il semble en effet peu réaliste de croire que les effets d'une absence de tarif minimum sur le niveau de rémunération des professionnels puissent influencer ces derniers au point de les inciter à poser des actes dont la qualité serait inférieure aux standards exigés par leur corporation professionnelle pour la protection du public.

Si on devait constater que, malgré les pouvoirs dont disposent les corporations professionnelles, la qualité des services professionnels des membres d'une corporation ne peut résister à l'absence d'une protection tarifaire en matière d'honoraires professionnels, c'est le principe même de l'autogestion conférée aux membres de cette corporation qui devrait alors être repensé. Car, pour l'Office, le fait de relier de manière absolue la qualité des services à un prix garanti par un tarif implique un désaveu des mécanismes de contrôle de l'activité professionnelle au nom desquels sont accordés des privilèges tels que l'autogestion professionnelle et les monopoles d'exercice et de titre.

B. La concurrence sur la qualité des services

Le second argument invoqué pour attribuer au tarif minimum un rôle capital concernant la qualité des services professionnels est bien résumé par la Chambre des notaires[89]:

> Mentionnons que le tarif a également pour but de prévenir une concurrence par les prix entre les praticiens. Le tarif contribue ainsi à maintenir la concurrence entre les praticiens sur le plan de la valeur professionnelle et de la qualité des services. Le public est ainsi mieux protégé.

---

89. *Supra*, note 67, p. 16.

Ce raisonnement suscite deux réserves majeures. En premier lieu, le fait de prétendre que le tarif minimum substitue la qualité au prix comme critère de concurrence entre les professionnels renferme un paradoxe qui semble remettre en cause le bien-fondé de l'autogestion accordée aux professionnels par l'État. L'autogestion des professions par les pairs étant fondée en grande partie sur l'inaptitude du public profane à juger de la qualité des services professionnels qu'on lui rend, il devient en effet très difficile, dans la même logique, de présumer que le public puisse promouvoir une concurrence reposant essentiellement sur l'appréciation de cette qualité. Ce paradoxe a également été souligné par les membres de la *Monopolies Commission* du Royaume-Uni[90]:

> **The argument that regulation of price competition leads to better quality might carry more conviction if it were apparent that practitioners were encouraged to compete in quality of service by pressure from clients capable of judging quality. But most professions argue that the public frequently lack the ability or the knowledge by which to judge the relative merits of professional services and need, therefore, to be protected from exploitation.**

Même des tenants de la souveraineté du consommateur admettent qu'en matière de services professionnels, la difficulté pour un non-initié d'apprécier la qualité des services qui lui sont offerts le place habituellement sous la dépendance du professionnel[91]. Face au client qui demande ses services, le professionnel peut déterminer, dans une très large mesure, non seulement la quantité des services requis[92], mais il est souvent le seul à pouvoir apprécier leur qualité.

---

90. *Supra*, note 87, p. 27.

91. Voir en ce sens J.-L. Migué et G. Bélanger, *Le prix de la santé*, Montréal, Hurtubise, 1972, pp. 19-33.

92. Cette possibilité pour le professionnel de «susciter» la demande, c'est-à-dire de créer ou d'augmenter le besoin de sa clientèle pour ses propres services, a fait l'objet de récentes études économiques dans le secteur de la santé. Voir à ce sujet l'étude de J.-G. Boutin et J. Bisson, *Les consommateurs et les coûts de la santé au Québec de 1971 à 1975*, Québec, Régie de l'assurance-maladie, 1977, et la critique qu'en a faite notamment, le 24 février 1977, la Fédération des médecins spécialistes du Québec dans un texte intitulé *Commentaires de la Fédération des médecins spécialistes du Québec sur Les consommateurs et les coûts de la santé au Québec de 1971 à 1975 (publié par la Régie de l'assurance-maladie du Québec)*; J.-L. Migué et G. Bélanger, *idem*, pp. 19-33 et 121-124; R.G. Evans, *La détermination des prix des soins médicaux au Canada*, étude préparée pour la Commission fédérale des prix et des revenus, Ottawa, Information Canada, juillet 1972, pp. 31-68; R.G. Evans, E.M.A. Parish et Floyd Sully, «Medical Productivity, Scale Effects and Demand Generation»,

Ce type de relation professionnel-client, observé particulièrement dans le secteur de la santé, paraît s'appliquer à beaucoup de services professionnels. Étant donné la difficulté pour le public et particulièrement pour le consommateur individuel, de juger de la qualité des services professionnels qui lui sont dispensés, à cause, notamment, du peu d'information dont il dispose encore à cet égard, l'efficacité d'une concurrence sur la qualité des services apparaît actuellement compromise dès le départ.

En second lieu, l'Office tient à signaler que rien ne semble indiquer que l'établissement d'un tarif minimum a véritablement pour effet, en supprimant la concurrence sur les prix, de stimuler l'émulation entre professionnels sur la qualité des services offerts. Ni les corporations professionnelles ni leurs membres ne sont en mesure de démontrer comment ce processus pourrait se dérouler, et encore moins d'offrir de garantie à ce sujet.

Pour l'Office, il est évident que la seule sécurité de rémunération qu'octroie le tarif minimum ne peut avoir pour effet de dégager les professionnels de toutes préoccupations de rentabilité et de remplacer celles-ci par d'autres uniquement orientées vers la qualité des services. Ainsi, il n'est pas certain que la minorité de professionnels qui seraient enclins, sur un marché concurrentiel, à sacrifier la qualité de leurs services à des fins de rentabilité, soient vraiment dissuadés de le faire par la seule présence d'un tarif minimum. Même avec

---

(1973) *Canadian Journal of Economics*, pp. 381 et 392-393; V.R. Fuchs et M.J. Kramer, *Determinants of Expenditures for Physicians' Services in the United States 1948-1968*, DHEW Publication no (HSM) 73-3013, décembre 1972, pp. 24-25 et 35-36; M.S. Feldstein, *Economic Analysis for Health Service Efficiency*, Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1967, pp. 187-222.

Dans ces études, la possibilité pour le professionnel de susciter la demande de ses propres services n'est jamais prouvée directement. On observe, tout au plus, que la demande suit l'offre de services, qu'elle s'adapte automatiquement à cette offre. Les auteurs proposent deux interprétations de cette situation: ou bien cette possibilité pour le professionnel d'influencer la demande existe effectivement, ou bien elle n'existe pas, et c'est nécessairement qu'il y a insuffisance de l'offre globale de services par rapport à la demande. Selon l'Office, dans chacune de ces hypothèses, la notion de «concurrence sur la qualité» promue par le consommateur apparaît de toute façon largement fictive et un tarif minimum obligatoire ne peut qu'aggraver une situation déjà peu favorable aux consommateurs.

un tel tarif, on peut présumer que ces professionnels ne sauraient résister à la tentation de réduire leurs coûts de production pour augmenter leur marge de profit[93].

Quant aux autres professionnels, soit la très grande majorité des membres des corporations professionnelles, il est difficile d'apprécier l'effet que peut avoir sur la qualité de leurs services l'établissement d'un tarif minimum. On pourrait prétendre que celui-ci maintient et raffermit chez eux la motivation à donner des services de qualité. Mais on pourrait croire tout aussi bien que le tarif minimum, en supprimant l'une des seules formes de concurrence qui soit susceptible de jouer sur le marché des services professionnels, soit celle portant sur les prix des services, entraîne à moyen et à long terme une baisse de la qualité des services offerts.

En effet, privés de cette concurrence, le risque est grand que les professionnels bénéficiant d'un tarif minimum soient peu enclins à faire preuve de dynamisme, d'efficacité et d'innovation dans l'exercice de leurs professions, puisqu'un certain niveau d'honoraires leur est garanti indépendamment de leur rendement et de la qualité de leurs services. C'est la conclusion à laquelle en arrive Sylvia Ostry, sous-ministre au ministère fédéral de la Consommation

---

93. À un argument du même ordre voulant qu'un tarif minimum recommandé entraîne une concurrence favorable à la qualité des services offerts, les membres de la *Monopolies Commission* du Royaume-Uni, *supra*, note 87, pp. 26-27, répondaient de la façon suivante: «No professional body does or could offer a guarantee to the public, in the sense of indemnifying clients when quality of service falls below standard. It can be argued, therefore, that a recommended scale of charges does not in itself remove temptations to reduce cost and increase profit by cutting the quality of the service.»

On retrouve la même constatation dans un article d'un auteur non identifié intitulé «A Critical Analysis of Bar Association Minimum Fee Schedules», (1972) 85 *Harvard Law Review*, 971, p. 984, traitant des tarifs minimums recommandés par les barreaux américains: «Although some lawyers may feel obliged to work harder when paid more money and others may welcome resources which facilitate improved performance, still others might treat higher fees as a windfall and devote no more resources to legal tasks than they would were fees competitive and lower. Clients patronizing these latter attorneys receive no better quality than under a regime of competitive pricing.»

Robert J. Bertrand, sous-ministre adjoint au ministère fédéral de la Consommation et des Corporations et directeur du Bureau de la politique de la concurrence, en arrive à une conclusion analogue dans une allocution prononcée devant l'Association du Barreau canadien, Section de la Colombie Britannique, et intitulée «Amendments to the Combines Investigation Act Affecting the Legal Profession», 28 janvier 1977, p. 5: «A system of regulated prices does not in itself eliminate temptations to reduce costs thereby increasing profits through the lowering of the quality of the services provided. It is submitted that no form of price regulation in itself will guarantee levels of professional integrity.»

et des Corporations, qui attribue les effets suivants aux restrictions de la concurrence qu'entraînent les tarifs d'honoraires professionnels[94]:

> **The elimination of price competition has, as I have indicated, major implications for efficiency, for innovation and change, and for costs and prices in the industry. The attempt to impose a given fee structure, moreover, can lead to severe distortions with respect to allocation of time and talent within a profession.**

Aussi, à ceux qui prétendent que le tarif minimum peut inciter à la dispensation de services professionnels de qualité, on peut facilement répondre qu'à moyen ou long terme, ce type de tarif risque d'avoir un effet tout à fait contraire. Une telle perspective n'autorise certainement pas l'Office à conclure à l'utilité du tarif minimum.

En résumé, l'Office ne croit pas que le tarif d'honoraires obligatoire minimum puisse constituer un mécanisme propre à assurer la qualité des services dispensés par les professionnels québécois. L'instauration de tels tarifs dans l'espoir d'atteindre cet objectif constituerait une intervention inappropriée, superflue et aléatoire: inappropriée, parce qu'en prétendant garantir au public le maintien de la qualité des services, on lui fait supporter en même temps le prix de cette prétendue garantie, au détriment de son accessibilité financière à ces services; superflue, parce que des mécanismes visant essentiellement à assurer la qualité des services existent déjà au sein du droit professionnel et du droit civil québécois; aléatoire, parce que rien ne prouve que le tarif minimum a véritablement pour effet de maintenir la qualité des services professionnels et ne joue pas plutôt un rôle «désincitatif» à cet égard.

III. Les effets du tarif minimum obligatoire sur la disponibilité des services professionnels

Il a été fréquemment avancé, au cours des consultations publiques, que le tarif minimum, en offrant aux professionnels un niveau de rémunération élevé,

94. «Competition Policy and the Self-Regulating Professions», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, p. 21. Mentionnons cependant qu'au cours de cette même conférence, R.E. Olley, vice-président de l'Association des consommateurs du Canada, a exprimé un point de vue différent dans un texte intitulé «The Future of Self-Regulation — A Consumer Economist's View Point», Toronto, 16 octobre 1976, p. 13.

garantit l'existence d'une main-d'oeuvre professionnelle qualifiée et suffisamment nombreuse, assurant ainsi la disponibilité des services professionnels. Ainsi, pour l'Ordre des agronomes, favorable au maintien de son tarif minimum actuel, «une certaine réglementation de tarif s'impose afin que des professionnels qualifiés soient disponibles en pratique privée»[95]. Dans le même sens, l'Ordre des ingénieurs forestiers déclare ce qui suit[96]:

> **Le client a le droit de choisir l'ingénieur forestier conseil qu'il veut. Il faut lui laisser la possibilité de faire ce choix. Il doit cependant être protégé par un tarif d'honoraires minimums. En plus de donner l'assurance d'une rémunération équitable, ce tarif permettra de rassurer le client quant à la continuité des services et la disponibilité, à long terme, d'un bureau bien établi.**

L'Office, pour sa part, n'est nullement convaincu que la mise en vigueur d'un tarif minimum puisse avoir un effet positif déterminant sur la disponibilité des services des membres d'une profession. S'il est indiscutable qu'une rémunération de beaucoup supérieure à la moyenne peut susciter l'intérêt de candidats éventuels à une activité professionnelle, il paraît exagéré, par contre, de lier cette rémunération à l'existence d'un tarif minimum au point de prétendre qu'en l'absence de ce dernier, une profession perdra une grande partie de son attrait sur le marché du travail.

Tant au Québec que dans les autres provinces canadiennes, plusieurs professions dont les membres ne sont protégés par aucun tarif d'honoraires minimums suscitent malgré cela un attrait bien évident chez les étudiants, aussi bien à cause de l'intérêt que présente l'exercice de ces professions qu'à cause de la rémunération et du prestige qui y sont de toute façon rattachés. De plus, nombre de professions qui disposent d'un tarif minimum au Québec ne bénéficient pas, dans la plupart des autres provinces canadiennes, d'une telle

---

95. *Avantages et inconvénients pour la protection du public, d'une réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée*, décembre 1975, p. 6.

96. *Supra*, note 62, p. 17.

réglementation tarifaire. Pourtant, rien n'indique qu'elles aient, dans ces provinces, de quelconques difficultés de recrutement. C'est le cas, en particulier, des agronomes, des arpenteurs-géomètres et des ingénieurs[97].

En fait, l'Office estime que si l'on veut intervenir par les moyens du droit professionnel pour contrôler le niveau de disponibilité des services professionnels, c'est d'abord sur les exigences imposées pour l'admission de nouveaux membres au sein des corporations professionnelles qu'il faut se pencher[98]. Car, sous le couvert de la recherche de services répondant à des standards de qualité de plus en plus élevés, l'imposition de conditions d'admission particulièrement sévères peut constituer un mode de restriction de l'offre de services au bénéfice des professionnels en place. D'autant plus que la volonté d'offrir dans tous les cas des services hautement perfectionnés peut souvent ne pas correspondre nécessairement aux besoins du public, ceux-ci pouvant, dans bien des cas, être satisfaits par des services moins complexes et moins coûteux.

D'autres arguments sont avancés par diverses corporations pour appuyer le rôle du tarif minimum dans le maintien de la disponibilité des services professionnels. Selon ces arguments, ce tarif aurait pour effet de permettre l'établissement et le maintien de professionnels dans les régions éloignées, d'assurer la survie des petits bureaux en concurrence avec de plus gros bureaux, et de protéger les professionnels devant faire face à des entreprises et à des clients institutionnels. Il convient d'examiner chacun de ces arguments.

A. L'établissement et le maintien des professionnels dans les régions éloignées

Le tarif minimum a pour effet, selon certaines corporations professionnelles, d'assurer une meilleure répartition des effectifs professionnels dans les diverses régions du territoire québécois, en assurant une activité suffisamment ren-

---

97. Voir l'annexe 9.

98. Voir plus loin pages 151-157.

table aux professionnels qui veulent s'y installer et s'y maintenir. Comme l'explique l'Ordre des arpenteurs-géomètres dans son mémoire[99]:

> **C'est en vertu de l'existence de la structure de notre tarif actuel que dans plusieurs régions, que l'on est convenu d'appeler économiquement faibles, il se trouve des arpenteurs-géomètres résidents; nous en avons même dans les régions les plus éloignées. Est-ce que sans tarif adéquat, ces professionnels seraient désireux de faire l'investissement important (environ $30,000.) nécessaire pour s'établir dans un centre éloigné ou économiquement faible? Sans tarif n'assisterions-nous pas plutôt à un exode de ces professionnels vers les grands centres urbains?**

L'Office, pour sa part, voit difficilement comment le tarif minimum pourrait jouer un rôle positif à cet égard. D'abord, le tarif minimum ne pourrait servir à une meilleure répartition régionale des services professionnels que dans une situation où les honoraires exigés dans les régions éloignées sont à un niveau inférieur à ceux exigés dans les régions urbaines.

En effet, dans l'hypothèse où les prix des services dans une région éloignée sont supérieurs ou égaux à ceux payés en ville et qu'il existe malgré tout dans cette région une offre insuffisante de services, il faut en conclure que le niveau des honoraires n'est pas la seule cause du peu d'intérêt que manifestent les professionnels à y exercer. On peut présumer que d'autres facteurs entrent en ligne de compte, tels l'isolement et les difficultés qui en découlent en ce qui concerne, notamment, les transports, les communications et la vie professionnelle ou sociale[100].

---

99. *Supra*, note 44, p. 13

100. À ce sujet, mentionnons simplement que l'implantation du régime de l'assurance-maladie, qui garantit aux médecins le remboursement de leurs honoraires suivant un tarif fixe, ne semble pas avoir contribué à résoudre de façon définitive le problème de la répartition régionale des médecins au Québec; et cela, même en dépit de l'augmentation de la demande que ce régime a suscité en raison de la gratuité des services. C'est du moins ce qui ressort des propos tenus par Jacques Brunet, sous-ministre des Affaires sociales, à la page 7 d'une allocution intitulée «Priorités dans le domaine de la santé au Québec» et prononcée le 6 juin 1976 au Colloque interdisciplinaire sur la santé organisé par la revue *Critère:* «Malheureusement, ni l'assurance-maladie ni les autres mesures dont j'ai fait mention n'ont réussi à solutionner jusqu'ici le problème de la répartition géographique des médecins. Elles ont toutefois permis une amélioration significative dans cette répartition.» À ce sujet, voir plus loin note 102.

Pour compenser ces désavantages inhérents à l'éloignement, on pourrait penser à hausser le tarif minimum. Toutefois, ce tarif étant appliqué uniformément sur l'ensemble du territoire québécois, la hausse qui en résulterait aussi dans les milieux urbains inciterait sans doute les professionnels à continuer à exercer en ville. La seule conséquence de cette augmentation du tarif minimum serait donc une hausse généralisée des coûts des services professionnels, qui ne pourrait finalement qu'influer défavorablement sur leur accessibilité.

Le tarif minimum ne semble donc pouvoir être utile que dans une situation où les prix des services dans les régions éloignées sont inférieurs à ceux des milieux urbains. Dans ce cas, en effet, l'adoption d'un tarif minimum qui aurait pour effet de hausser les honoraires de ces régions de façon à ce qu'ils se rapprochent de ceux exigés en ville ne se traduirait pas nécessairement par une augmentation des prix payés en milieux urbains. Aussi semble-t-il à première vue que le tarif minimum, en haussant le revenu des professionnels exerçant dans les régions éloignées, pourrait alors constituer un moyen valable de favoriser le maintien et l'implantation de professionnels dans ces régions.

Cependant, une analyse un peu plus approfondie permet de constater qu'une majoration du tarif minimum dans un tel contexte a toutes les chances de se révéler finalement inefficace pour améliorer la disponibilité des services dans ces régions. En effet, à la suite d'une majoration de tarif, deux situations peuvent se présenter: 1) La demande de services baisse de telle sorte que les avantages de la hausse pour les professionnels sont annulés; 2) La demande se maintient à un niveau avantageux pour les professionnels.

Dans la première hypothèse, où la demande est réduite proportionnellement ou plus que proportionnellement à la hausse des honoraires, parce que, par exemple, les consommateurs ne perçoivent pas les services professionnels comme essentiels ou peuvent leur en substituer d'autres, les professionnels ne tirent aucun profit de l'augmentation d'honoraires permise par le tarif, puisque leur revenu global se trouve inchangé ou diminué par une baisse de la demande. Quant aux consommateurs, ils paient plus cher les services auxquels ils ont droit, ce qui a pour effet de diminuer bien entendu l'accessibilité de ces services. Dans pareil cas, le tarif minimum se révèle donc inapte à promouvoir la disponibilité régionale des services.

Dans la seconde hypothèse où, malgré la montée des prix, la demande se maintient à un niveau suffisant, favorisant ainsi les professionnels, la réglementation est superflue, car les lois du marché, à elles seules, permettent aux professionnels de hausser leurs honoraires jusqu'au niveau de rentabilité désiré. Le tarif minimum est alors tout simplement inutile, étant donné qu'il ne fait que sanctionner une situation résultant du jeu spontané de l'offre et de la demande.

On constate donc, en définitive, que le fait d'aligner, au moyen du tarif minimum, les prix payés dans les régions éloignées sur ceux exigés en ville, apparaît comme une mesure impropre à favoriser la disponibilité des services professionnels dans ces régions, car elle est soit inopérante soit superflue.

Cette conclusion vaut également pour ceux qui, face au problème de la répartition régionale des services, seraient tentés de préconiser qu'à l'intérieur d'un tarif minimum applicable à l'ensemble du territoire québécois, des prix minimums plus élevés soient imposés pour les services dispensés dans les régions éloignées. Indépendamment de toute discussion sur l'opportunité d'une telle mesure, qui fait une discrimination entre diverses régions, l'Office estime avoir démontré qu'elle risque d'être inopérante ou superflue selon l'influence que peut avoir sur la demande la hausse des honoraires due à l'application du tarif minimum.

Pour l'Office, il est clair que le problème de la répartition des effectifs professionnels sur l'ensemble du territoire québécois ne peut être résolu par des mesures qui imposeraient aux consommateurs qui y vivent une hausse du prix des services qu'eux seuls seraient obligés d'assumer. L'Office partage en cela le point de vue exprimé par l'Association des consommateurs du Canada (Québec)[101]:

---

101. *Supra*, note 71, p. 13.

On pourrait penser en effet à une tarification qui inciterait le professionnel à pratiquer dans des régions éloignées des centres urbains. On sait qu'à l'heure actuelle la centralisation des services professionnels fait problème au Québec. On pourrait tenter, par exemple, de remédier à la rareté des professionnels et inciter la pratique dans ces régions, en permettant une augmentation des tarifs qui y sont exigibles de la part des professionnels. Pour notre part, nous ne croyons pas que l'établissement d'une politique de tarification soit le moyen de remédier aux disparités régionales. Toute augmentation des tarifs dans une région donnée aura pour effet de réduire l'accessibilité aux services dans cette région et d'inciter la venue dans les régions urbaines. De plus, les régions que pourrait viser une telle politique sont bien souvent les plus démunies du Québec.

Les solutions résident plutôt dans des mesures dont les coûts sont plus largement répartis: implantation de réseaux publics de distribution de services professionnels, octroi de primes d'éloignement ou de bourses d'études conditionnelles[102] ou, comme le suggère l'Association des consommateurs du Canada (Québec), instauration d'une politique de subvention à la pratique dans les régions sous-desservies[103].

B. L'établissement et le maintien des petits bureaux de professionnels

Chez quelques professions où se côtoient des bureaux de tailles très différentes, on soutient que le tarif minimum est utile à l'établissement et au maintien

---

102. De telles bourses sont accordées à des professionnels de la santé oeuvrant dans des secteurs où les services sont assurés en vertu du régime d'assurance-maladie. Voir à ce sujet la *Loi modifiant la Loi de l'assurance-maladie et la Loi de la Régie de l'assurance-maladie du Québec*, L.Q. 1974, chap. 40, art. 18, dont l'application en ce qui concerne les médecins a été récemment commentée comme suit par le Dr Jacques Brunet, sous-ministre du ministère des Affaires sociales, lors d'une entrevue rapportée sous le titre «Le ministère et la santé: Bilan provisoire», dans la *Revue Notre-Dame* de janvier 1977, p. 21: «Cette année, 34 de ces bourses ont été accordées. Nous calculons qu'il manque environ une centaine de médecins pour répondre aux besoins les plus importants dans les endroits éloignés. En somme, je dirais que d'ici 3 à 5 ans, le problème de la répartition géographique devrait être réglé pour l'essentiel».

103. *Supra*, note 71, p. 13.

des bureaux de plus petite taille. Ainsi, selon l'Ordre des agronomes, le tarif minimum «encouragerait les jeunes bureaux privés à s'établir et aiderait les petits bureaux à se maintenir»[104]. À cet égard, l'Office tient d'abord à préciser qu'il ne voit pas en quoi les «petits bureaux»[105] constituent en soi une forme d'organisation professionnelle dont l'existence devrait être absolument protégée par une intervention des pouvoirs publics. Cette forme d'organisation possède les qualités que l'on attribue souvent aux petites unités de production dans d'autres secteurs de l'économie: proximité, célérité et personnalisation des services. Mais ce type d'organisation ne comporte pas que des avantages.

Les petits bureaux sont en effet limités sur le plan des ressources professionnelles, humaines et techniques. Cette limitation peut, dans certains cas, ne pas être favorable à l'amélioration de la qualité des services offerts au public, ne serait-ce que parce qu'elle rend impossible, à toute fin pratique, le travail en équipe, de plus en plus nécessaire dans plusieurs disciplines. On conviendra également qu'en règle générale, les petits bureaux sont moins susceptibles que ceux de plus grande taille de réaliser des économies d'échelle au niveau des coûts de production et, ainsi, d'offrir leurs services à des prix relativement bas favorisant l'accessibilité des services professionnels.

Si, malgré ces conditions défavorables, le marché des services professionnels permet le maintien et l'établissement des petits bureaux, c'est évidemment que ceux-ci répondent à des besoins spécifiques. L'Office ne croit pas, cependant, à moins de motifs vraiment particuliers de protection du public consommateur, qu'il faille absolument, à l'aide d'une politique fondée sur l'établissement de prix minimums, protéger et promouvoir artificiellement l'existence de petits bureaux.

---

104. *Supra*, note 95, p. 14.

105. L'office tient à éviter toute ambiguïté pouvant résulter de l'utilisation des termes «petits bureaux» et «gros bureaux» dans le présent exposé. Il convient de donner à ces expressions un sens tout à fait relatif. Ainsi, selon la profession dont il s'agit, un petit bureau pourra être constitué d'un seul professionnel aussi bien que de quelques professionnels.

À l'appui d'une politique de protection des petits bureaux par le moyen d'un tarif minimum, certaines corporations professionnelles affirment que le maintien de ces bureaux permet d'éviter une hausse des honoraires qui pourrait résulter du contrôle du marché des services professionnels par quelques bureaux de moyenne ou de grande taille. L'Ordre des arpenteurs-géomètres explique comment, en l'absence de tarif, un «jeune» serait forcé d'abandonner sa pratique[106]:

> **Sans tarif, une société de professionnels bien structurée et financièrement bien établie pourra empêcher un jeune de s'établir dans la région en effectuant des travaux à prix réduit pendant la période de temps nécessaire à décourager ce nouveau confrère. Ce dernier ne pouvant soutenir financièrement cette concurrence à rabais devra abandonner son étude. La compétition disparue, nous assisterons à une montée spectaculaire des prix.**

Selon cette argumentation, le tarif minimum, du fait qu'il interdit aux gros bureaux de baisser exagérément leurs prix, empêche ceux-ci de prendre le contrôle du marché en éliminant leurs concurrents et de hausser ensuite leurs prix de façon excessive. L'objectif visé étant d'empêcher les gros bureaux d'éliminer les petits bureaux en baissant leurs prix de façon abusive, le tarif minimum, pour être efficace, doit donc être fixé soit à un niveau égal ou très légèrement inférieur aux prix exigés par les gros bureaux, soit à un niveau supérieur à ces prix.

Dans la première hypothèse, le tarif minimum empêche toute réduction d'honoraires quelle qu'en soit la cause. Il a bien sûr pour effet de prévenir les baisses anormales de prix qui pourraient éventuellement être faites par les gros bureaux dans l'intention de réduire la concurrence. Par contre, il prohibe toute réduction justifiée dont pourrait bénéficier la clientèle de ces bureaux et qui pourrait résulter d'une modification des conditions du marché: augmentation de l'offre, baisse de la demande, renforcement de la concurrence ou augmentation de la productivité.

---

106. *Supra*, note 44, pp. 12-13.

Dans la seconde hypothèse[107], le tarif minimum implique des désavantages encore plus immédiats pour les consommateurs: d'abord, il entraîne une hausse des honoraires pour la clientèle des gros bureaux; ensuite, il peut avoir le même effet à l'égard de la clientèle des petits bureaux, toujours dans l'hypothèse où, les prix des gros bureaux étant inférieurs à ceux des petits, l'augmentation du tarif incitera ceux-ci à élever leurs prix proportionnellement à la hausse imposée à ceux-là.

Quelle que soit l'hypothèse envisagée, l'Office constate que le tarif minimum a comme premier effet de modifier le niveau des prix des services professionnels au détriment des consommateurs. C'est sur eux, en effet, que se répercutent finalement les désavantages du tarif minimum, à savoir la consécration des prix présentement exigés par les gros bureaux ou même l'augmentation de ces prix.

Une politique de protection des petits bureaux fondée sur un tarif minimum renferme, selon l'Office, certains paradoxes mettant en doute son opportunité: pour garantir le maintien d'une certaine concurrence sur le marché des services professionnels, on assure aux petits producteurs une protection tarifaire dont les coûts doivent être indirectement assumés par les clients d'une autre catégorie de producteurs. Établi pour assurer le maintien d'une situation de concurrence entre gros et petits bureaux afin d'éviter l'augmentation des prix qui pourrait résulter de la constitution d'un monopole, le tarif minimum se révèle, dans une certaine mesure, avoir pour effet de restreindre la concurrence sur les prix et de hausser ceux-ci ou, tout au moins, d'en empêcher la réduction. Le remède porte en lui-même certains des maux qu'il veut prévenir.

---

107. Cette seconde hypothèse ne peut être envisagée que dans le cas où les prix exigés par les gros bureaux sont inférieurs à ceux des plus petits bureaux. En effet, si tous ces prix sont à peu près du même niveau, on voit difficilement en quoi il serait opportun de les hausser dans leur ensemble pour prévenir une baisse de prix venant des seuls gros bureaux; dans un pareil cas, seule la première hypothèse prévoyant des prix minimums légèrement inférieurs ou égaux aux prix exigés par les gros bureaux peut donc logiquement être retenue pour l'utilisation du tarif minimum.

On prétendra sans doute que les désavantages certains que comporte l'établissement d'un tarif minimum sont moindres pour le public que les inconvénients pouvant résulter de son absence. Pour l'Office, rien n'est moins certain. Au contraire, plusieurs motifs le portent à croire qu'il est fort probable que la disparition du tarif minimum dans les secteurs professionnels où il existe n'entraînerait pas une diminution de concurrence et une hausse des prix.

En premier lieu, il n'est pas du tout certain que le nombre de petits bureaux soit nécessairement réduit en l'absence de tarif minimum. Pour s'en convaincre, il suffit, encore une fois, d'observer ce qui se passe au Québec et dans d'autres provinces chez les professions qui ne bénéficient pas d'un tarif minimum obligatoire. Sans énumérer les diverses observations qui ont amené l'Office à conclure que la qualité des services professionnels se maintienne malgré l'absence de tarif, celui-ci est convaincu que ces mêmes observations permettent de douter sérieusement qu'en l'absence de tarif minimum, les petits bureaux de professionnels soient effectivement menacés par une concurrence indue[108].

Même en admettant que l'absence de tarif minimum puisse entraîner la disparition d'un certain nombre de petits bureaux, la concurrence n'en serait pas automatiquement affaiblie. Celle-ci peut être tout aussi sinon plus vigoureuse et efficace dans une situation où s'opposent aux gros bureaux, non pas plusieurs petits bureaux, mais un bon nombre de taille moyenne[109]. Ainsi, si pour

---

108. Voir précédemment pages 52-54 et le Staff Report to the (American) Federal Trade Commission, Division of Special Projects, Bureau of Consumer Protection, *Advertising of Ophthalmic Goods and Services*, janvier 1976, pp. 59-60.

109. Dans le récent rapport du Comité indépendant désigné par le ministre de la Consommation et des Corporations intitulé *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada, Proposition pour une nouvelle révision de la politique de concurrence au Canada*, Canada, Ministère des Approvisionnements et services, mars 1976, p. 199, ce Comité fait précisément ressortir que, dans le domaine des biens, où s'est effectuée son analyse, une diminution du nombre de concurrents n'entraîne pas nécessairement une baisse de la concurrence: «On prétend, tout d'abord, que la discrimination en matière de prix, qui peut faire du tort aux petits entrepreneurs, en réduira le nombre et donc amoindrira aussi la concurrence au détriment du public. Cette façon de voir comporte plusieurs facettes; on peut constater facilement, par exemple, que, dans certains commerces de distribution, les marges bénéficiaires des détaillants et des grossistes ont fléchi substantiellement et le nombre des concurrents a diminué; *cela revient à dire que la diminution du nombre des concurrents s'est accompagnée d'un renforcement de la concurrence* »; l'italique est de nous.

faire face à la concurrence des plus forts, les bureaux de petite taille prenaient l'initiative de se regrouper, la concurrence en serait non pas diminuée mais bien au contraire renforcée.

En second lieu, il est important de souligner que l'entrée en vigueur, le 1er juillet 1976, du Bill C-2, qui vient étendre aux services professionnels l'application de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*[110], diminue encore la probabilité qu'une certaine concentration du marché dans les mains des gros bureaux ne dégénère en situation de monopole. En vertu de cette loi, certaines pratiques anti-concurrentielles et monopolistiques sont désormais clairement interdites dans le domaine des services professionnels[111]. Qu'il suffise simplement ici de souligner que, selon cette loi, non seulement la constitution d'un monopole mais également diverses pratiques qui permettent d'y arriver, notamment la baisse abusive des prix et les fusions, peuvent être prévenues et punies dans la mesure où elles réduisent la concurrence au détriment du public[112].

Pour l'Office, l'éventualité d'une situation monopolistique donnant lieu à une hausse des prix semble donc très peu probable. À son avis, il est clair que les dangers que représente cette mince probabilité ne sont nullement comparables aux inconvénients occasionnés par les modifications de la structure des prix qu'impose le tarif minimum[113].

---

110. *Supra*, note 40. Soulignons que le Bill C-42 déposé le 16 mars 1977, en vue de modifier la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, *supra*, note 40, a notamment pour objectif de rendre plus efficaces les poursuites intentées en vue de prévenir les fusions et les monopoles préjudiciables au public.

111. Voir plus loin pages 123-124 et 137-144.

112. Face à un bureau de professionnels fermement résolu à baisser ses prix de façon abusive pour éliminer des concurrents, il est possible que la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* comporte des difficultés d'application, malgré le fait que les premiers intéressés, c'est-à-dire les autres professionnels victimes de cette pratique monopolistique, feraient tout en leur pouvoir pour qu'elle soit respectée. À cela, cependant, on peut facilement répliquer que l'application du tarif minimum peut connaître des problèmes du même ordre dans une situation identique. D'une part, il peut ne pas être respecté par les professionnels pour qui la menace de poursuites disciplinaires ne constitue pas un danger suffisant par rapport aux bénéfices qu'ils retirent de la violation du tarif. D'autre part, il peut aussi être contourné par des professionnels qui, tout en respectant les taux du tarif, baissent le montant total de leur compte d'honoraires en réduisant, par exemple, le nombre d'heures ou d'actes facturés au client.

113. Devant un argument du même genre voulant que la pratique de la fixation des prix de revente en matière de biens favorise «l'existence d'un plus grand nombre de magasins de détail, et tend à empêcher la con-

Étant donné la coexistence actuelle de bureaux de tailles très différentes dans les secteurs professionnels non régis par un tarif minimum, et compte tenu des garanties que peut offrir la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* sur le plan du maintien de la concurrence, l'Office est convaincu que l'absence de tarif minimum ne peut compromettre la survie des petits bureaux de professionnels qui sauront faire preuve de dynamisme pour répondre aux besoins spécifiques d'une clientèle éventuelle. Quant aux autres bureaux de petite taille, leur maintien ne justifie pas en soi la conservation ou l'établissement d'un tarif minimum et l'Office croit qu'il est plus avantageux pour le public de les voir se restructurer, notamment en se regroupant entre eux, que de les voir maintenus en place artificiellement par une réglementation tarifaire protectionniste.

C. La protection des professionnels face aux entreprises et clients institutionnels

Les membres de certaines corporations professionnelles doivent vendre individuellement leurs services à un acheteur unique ou à quelques gros acheteurs dont le pouvoir de négociation est considérable, notamment dans le domaine du génie et de l'aménagement. Quelques-unes de ces corporations ont insisté de façon particulière sur l'utilité d'un tarif minimum pour le maintien de la disponibilité des services de leurs membres. Comme l'explique l'Ordre des architectes, le tarif minimum «permet la réduction du pouvoir monopsoniste d'un client particulier: dans le cas des architectes, on sait par exemple que le gou-

---

centration de la puissance économique dans ce secteur», le Comité d'étude de la législation sur les ententes, *supra*, note 53, p. 81, en arrivait à la conclusion suivante: «Ainsi le maintien des prix de revente peut davantage contribuer à décourager l'efficacité qu'à protéger les petites entreprises. En outre, le Comité croit que les petits vendeurs auront toujours leur place dans le commerce de détail, à condition d'être efficaces.»

Plus récemment, c'est le Comité indépendant désigné par le ministre de la Consommation et des Corporations, *supra*, note 109, p. 208, qui remettait en cause l'opportunité d'interdire toute «discrimination en matière de prix» dans le but de protéger la petite entreprise: «Ainsi, selon nous, l'adoption d'une législation *spéciale* réglementant la discrimination en matière de prix afin de protéger la petite entreprise ne se justifie pas, tout d'abord parce que les motifs généraux invoqués en faveur d'une telle protection ne sont pas concluants, ensuite parce que les mesures prises dans l'espoir d'assurer une telle protection ont des répercussions économiques néfastes à long terme. Néanmoins, à l'instar des autres unités commerciales, les petites entreprises ont le droit d'être protégées contre les pratiques en matière de prix qui sont abusives ou qui, par elles-mêmes ou associées à d'autres mesures, forment un système de restrictions artificielles.»

vernement «monopolise» environ la moitié de la consommation des services et qu'il pourrait ainsi facilement imposer ses conditions même hors de tout réalisme»[114].

Les difficultés de négociation que peuvent rencontrer certains professionnels face à des clients institutionnels sont sans doute réelles[115] et il est possible que le tarif minimum ait contribué dans le passé à protéger ces professionnels. À cet égard, il est intéressant de constater que les 9 corporations qui, avant le *Code des professions*, ont jugé bon d'exercer leur pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires sont uniquement celles dont les membres de pratique privée ont une clientèle institutionnelle en tout ou en partie, et qu'elles ont établi des tarifs le plus souvent minimums[116].

L'Office ne croit pas, cependant, que les difficultés que peuvent connaître ces professionnels dans la négociation de leur rémunération nécessitent une intervention particulière des pouvoirs publics par la voie du tarif minimum. Le déséquilibre relatif des forces en présence ne semble pouvoir compromettre réellement la disponibilité des services chez aucune profession. D'ailleurs, dans les autres provinces, le législateur, rappelons-le, n'a généralement pas cru bon d'octroyer un pouvoir de tarification aux corporations professionnelles, même à celles dont les membres exercent surtout pour le compte d'une clientèle institutionnelle, et rien n'indique que la disponibilité des services professionnels en ait souffert[117].

---

114. *Supra*, note 46, p. 37. Rappelons ici, en ce qui concerne les achats de services professionnels par le gouvernement, qu'un tarif réglementaire adopté en vertu de l'article 12 (u) du *Code des professions* ne constituerait pas en réalité une solution au problème soulevé par l'Ordre des architectes. En effet, comme nous l'avons mentionné précédemment à la page 21, le Conseil du trésor et le lieutenant-gouverneur en conseil possèdent le pouvoir de fixer les prix payés par les ministères et organismes gouvernementaux pour l'achat de services professionnels et ce prix a préséance sur un tarif adopté en vertu du *Code des professions*. Or, pour les architectes, de tels prix ont été fixés, comme le mentionne précédemment la note 30, de telle sorte que leurs services, lorsqu'ils sont achetés par le gouvernement, échappent à l'emprise des tarifs qui pourraient être adoptés en vertu du *Code des professions*.

115. À cet argument voulant que la force des gros clients exerce une pression à la baisse sur le prix des services professionnels, la *Monopolies Commission*, *supra*, note 87, p. 30, opposait le raisonnement suivant: «Against this it can be argued that large clients in particular may be in competition with one another for the services of efficient practitioners, and that this competition militates against the exercise of such pressure.»

116. Voir le tableau 1 à la page 9.

117. Voir l'annexe 9.

De plus, l'Office estime que l'octroi d'un tarif minimum ne constitue pas une solution opportune et adéquate au problème soulevé. En effet, la protection qu'un tel tarif accorde aux professionnels par rapport aux clients institutionnels est susceptible d'avoir des répercussions économiques néfastes auprès des consommateurs. Étant donné que les honoraires payés à un professionnel par une entreprise au cours de la production d'un bien se répercutent directement sur les coûts d'opération de cette entreprise — par exemple, les honoraires d'ingénieurs et d'architectes dans le cas de la construction d'un édifice — la protection artificielle qu'accorde le tarif pour maintenir les honoraires à un certain niveau est susceptible d'affecter la structure des prix des biens et des services offerts aux consommateurs. Le tarif minimum entraîne donc un coût social qui, en dernier ressort, doit être en grande partie assumé par les particuliers.

Pour l'Office, il est clair que la solution aux problèmes que peuvent connaître les professionnels de pratique privée ayant une clientèle institutionnelle doit répondre spécifiquement à ces difficultés et requiert non pas une intervention des autorités publiques, mais plutôt une action de nature syndicale de la part des professionnels concernés. Ainsi, l'Office estime que la solution la plus conforme aux réalités économiques en jeu consiste en la création d'associations professionnelles de nature syndicale et en la négociation d'ententes particulières avec les gros acheteurs de services professionnels. L'Office est bien conscient toutefois qu'un cadre juridique analogue à celui institué par le *Code du travail* pour les salariés, reste à être imaginé pour les travailleurs indépendants, tels que les professionnels à leur propre compte[118].

---

118. Certains organismes entendus par l'Office ont déploré cette absence de cadre juridique, qui se serait manifestée particulièrement dans le contexte des négociations entre les syndicats de professionnels et l'État lors de la mise en application des régimes d'assurance ou d'aide sociale. Ainsi, à l'occasion de la présentation de son mémoire devant l'Office, la Fédération des courtiers d'assurance du Québec a posé la question suivante: «Ne serait-il pas bon qu'il y ait une loi qui soit pour les professionnels autonomes l'équivalent de ce qu'est le *Code du travail* pour les salariés?»: *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 3, pp. 480-481. Pour leur part, l'Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec, l'Académie de médecine vétérinaire de Montréal Inc. et l'Association des vétérinaires équins du Québec Inc. recommandaient, au terme de leur mémoire conjoint, «l'adoption d'un cadre juridique adéquat permettant de véritables échanges et la conclusion des ententes appropriées, entre l'État et toute catégorie de professionnels»: *Mémoire présenté à l'Office des professions par l'Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec, l'Académie de médecine vétérinaire de Montréal Inc. et l'Association des vétérinaires équins du Québec Inc.*, Montréal,

En définitive, la situation de ces professionnels présente une certaine analogie avec celle de leurs confrères salariés ou de tous les autres salariés qui doivent négocier leurs rémunérations et autres conditions de travail avec un ou plusieurs employeurs souvent très puissants. Les solutions qu'a pu apporter l'action syndicale pour ces salariés valent en partie pour les professionnels qui font affaire avec ces mêmes employeurs non pas comme employés, mais à titre d'experts consultants exerçant en pratique privée.

Pour l'Office, le tarif minimum obligatoire ne constitue pas un mécanisme approprié, que ce soit pour contrôler la disponibilité générale ou la répartition régionale des services professionnels, pour assurer la survie et le maintien des petits bureaux de professionnels ou pour protéger les professionnels face aux clients institutionnels. En effet, ou bien le tarif minimum ne joue aucun rôle dans la poursuite de ces objectifs, ou bien il en joue un, et alors ce rôle est nettement disproportionné par rapport aux coûts que ce tarif implique.

Vraie pour l'ensemble des corporations, cette constatation des effets du tarif minimum sur la disponibilité des services l'est encore plus dans le cas des dix-sept professions à titre réservé. En effet, l'imposition d'un tarif minimum aux membres de ces corporations professionnelles pourrait éventuellement les placer dans une situation économique défavorable du fait qu'ils peuvent être en concurrence avec des personnes qui ne sont pas membres de ces corporations et qui, pour cette raison, ont le loisir d'exiger des honoraires inférieurs à ceux déterminés par le tarif. À cet égard, il est très significatif que la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés, consciente de la concurrence que pouvaient livrer à ses membres des personnes qui ne sont pas membres de la corporation, ait pris la précaution d'introduire dans son Code d'éthique professionnelle, adopté avant le *Code des professions* et encore en vigueur, la disposition suivante[119]:

---

novembre 1975, p. 14. Rappelons enfin que la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social s'est également arrêtée sur cette absence de cadre juridique et en a souligné le caractère néfaste, dans le cas de l'assurance-maladie: «Cette absence d'un cadre juridique complet et approprié pour régir les relations de travail des professionnels non salariés est néfaste autant pour le Gouvernement que pour les syndicats représentant ces professionnels»: «L'assurance-maladie», *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social*, Vol. I, Éditeur officiel du Québec, 1967, p. 152.

119. Règlement de la Corporation des évaluateurs agréés, *Règlements d'application des lois*, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-750-23.

13.13 Soumissions publiques: Sauf dans la mesure où une demande de soumission par un corps public spécifie que le soumissionnaire doit être un membre de la Corporation, l'obligation de l'évaluateur de soumettre des honoraires conformes aux tarifs approuvés par la Corporation ne s'applique pas à une demande de soumission par un corps public pour la confection d'un rôle d'évaluation.

Dans la situation propre aux corporations à titre réservé où les membres sont en concurrence avec des non-membres, la disponibilité des services professionnels, loin d'être favorisée par l'établissement d'un tarif minimum, risque plutôt d'en être gravement compromise; il en est de même de la répartition régionale des services, de la survie des petits bureaux de professionnels et du maintien de la disponibilité des services des professionnels ayant à transiger avec des clients institutionnels. Pourtant, lors des consultations publiques, 4 corporations professionnelles à titre réservé ont demandé à l'Office l'établissement d'un tarif minimum obligatoire pour leurs membres[120].

120. Il s'agit des corporations suivantes: conseillers en relations industrielles, diététistes, évaluateurs agréés et infirmières et infirmiers auxiliaires.

Conclusion

L'analyse des effets du tarif minimum obligatoire sur le prix, sur la qualité et sur la disponibilité des services professionnels démontre, selon l'Office, que ce tarif constitue un mode de réglementation des honoraires qui n'a d'effets importants que sur le prix de ces services. Pour l'Office, il est clair que cette forme d'intervention a surtout pour conséquence d'infléchir les lois du marché au bénéfice des producteurs de services professionnels. En effet, s'il est vrai que ce tarif permet d'éviter la concurrence entre les membres d'une même profession sur le prix des services, ainsi que le marchandage et la contestation d'honoraires, il le fait généralement, selon l'Office, à l'avantage des professionnels et non du public consommateur. Seul le peu d'empresement dont le gouvernement a fait preuve au cours des dernières années pour approuver les réévaluations de tarif suggérées par les corporations[121] a pu favoriser le consommateur.

Accorder un tarif minimum aux professionnels de pratique privée se révèle n'être en définitive que la consécration juridique d'un niveau minimum de rémunération pour les services qu'ils rendent. Cette reconnaissance suscite d'autant plus de réserves que, pratiquement, elle vient sanctionner et même hausser une rémunération généralement supérieure, dans les faits, à celle de la majorité des travailleurs[122]. Le tarif minimum a finalement pour effet d'entériner et même d'améliorer par voie de réglementation la situation économique déjà favorable des professionnels exerçant en pratique privée.

De ce tarif naissent ensuite des droits que les professionnels estiment acquis et que la société aurait peine à ne pas respecter. Ainsi, dans une période d'inflation comme celle que nous avons connue ces dernières années, il est logique, suivant un raisonnement strictement mathématique, de penser qu'un tarif minimum établi pour une profession donnée doit être rehaussé de façon régulière[123]. De fait, plusieurs des corporations professionnelles qui détiennent

121. À ce sujet, voir précédemment page 31.

122. À ce sujet, voir précédemment page 38.

123. Les seuls tarifs qu'il n'est pas nécessaire de réajuster en raison de l'inflation sont ceux prévoyant une rémunération proportionnelle à la valeur d'un bien, comme c'est le cas, par exemple, du tarif à pourcentage. Dans un tel cas, l'augmentation de la valeur des biens auxquels s'applique le tarif assure une indexation automatique des honoraires professionnels.

actuellement un tarif minimum ont demandé à l'Office de prévoir des mesures d'indexation de ces tarifs; ces mesures auraient pour effet de consacrer d'une façon quasi définitive la position de leurs membres par rapport à d'autres travailleurs dans l'échelle des revenus de notre société.

En l'absence de motifs clairement reliés à l'intérêt public, l'Office ne croit pas opportun de recommander au gouvernement d'octroyer aux professionnels de pratique privée des garanties économiques aussi avantageuses. Les arguments avancés par certaines corporations professionnelles pour prouver l'efficacité du tarif minimum dans le maintien de la qualité et de la disponibilité des services ne semblent pas appuyés sur des démonstrations rigoureuses et convaincantes, et ne justifient pas à eux seuls le maintien et l'extension du système de tarification minimale.

L'Office estime donc qu'une réglementation d'honoraires par voie de tarif minimum obligatoire constitue, peu importe l'autorité qui l'adopte, une intervention inopportune[124] susceptible de compromettre l'accessibilité financière du public aux services professionnels[125], sans pour autant offrir à celui-ci des garanties relativement à la qualité et à la disponibilité de ces services. Comme le soulignent les chercheurs du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, le fait d'«accorder aux Corporations professionnelles le droit d'imposer un tarif minimum pour les services rendus par leurs membres équivaut à promouvoir les intérêts économiques d'une classe

---

124. Poursuivant l'analogie entre les tarifs d'honoraires minimums et la pratique du maintien des prix de revente, mentionnons l'opinion du Comité d'étude de la législation sur les ententes quant à l'opportunité de cette pratique, *supra*, note 53, p. 82: «Le Comité a étudié le maintien des prix de revente à la lumière des deux critères exposés au début à savoir: la désirabilité d'une économie libre et le besoin d'efficacité économique. La conclusion générale à laquelle le Comité a été amené à la suite de cette étude est que le maintien des prix de revente, pratiqué sur une échelle grandissante comme c'est actuellement le cas, n'est motivé ni par l'une ni par l'autre de ces normes. Il constitue une restriction réelle et indésirable imposée à la concurrence par une entente ou une «loi» privées et il tend en général à décourager l'efficacité économique. Voilà pourquoi, à notre avis, la prescription et l'imposition de prix minima de revente doivent être considérées comme des manifestations d'une pratique restrictive ou monopolistique préjudiciable au bien-être général»

125. C'est également l'opinion de l'Association des Consommateurs du Canada (Québec), *supra*, note 71, p. 19 «Un tel tarif contribue à hausser les revenus des professionnels et par conséquent à réduire l'accessibilité de tous les citoyens aux services qu'ils dispensent.»

relativement favorisée de travailleurs aux dépens de ceux de la collectivité toute entière»[126]. L'Office recommande donc au gouvernement non seulement de ne pas étendre ce système de tarification à d'autres professions, mais également de l'abandonner là où il existe.

126 *Supra*, note 14, p. 146

Chapitre deuxième
L'établissement d'un système de tarification comportant des tarifs autres que minimums obligatoires

Dans le passé, les corporations professionnelles ont presqu'exclusivement utilisé le tarif minimum, et ce tarif est encore aujourd'hui celui qu'elles réclament le plus. Ce fait ne saurait cependant faire oublier que, comme le démontre la nomenclature de tarifs dressée précédemment[127], il existe d'autres types de tarifs pour réglementer les honoraires des professionnels exerçant en pratique privée. L'Office estime donc nécessaire d'étudier une deuxième formule d'intervention en matière de tarification, qui consiste en l'adoption de tarifs obligatoires autres que minimums ou en l'instauration de tarifs seulement indicatifs.

I. Les tarifs obligatoires autres que minimums

Il s'agit des tarifs maximums, fixes et d'intervalle, dont il convient d'étudier séparément l'opportunité au regard de la protection du public.

A. Le tarif maximum

Le tarif maximum obligatoire, nous l'avons vu, interdit aux professionnels de vendre leurs services à des prix dépassant ceux qu'indique ce tarif. Parce qu'il établit ainsi des prix «plafonds» qui ne peuvent jamais être dépassés, on peut penser qu'en principe, le tarif maximum a pour effet de stabiliser ou même de réduire le coût des services professionnels et qu'en conséquence, il pourrait constituer une mesure augmentant l'accessibilité financière aux services professionnels.

À ce jour, cependant, ce genre de tarif n'a à peu près pas été utilisé par les corporations professionnelles. En fait, de tous les tarifs qui existent présentement, un seul prévoit de façon obligatoire, pour certains services professionnels, un montant maximum d'honoraires. Il s'agit de celui du Barreau qui, dans le cas de certaines réclamations, limite les honoraires extrajudiciaires de l'avocat à 30% de la somme obtenue pour son client[128]. Ce prix maximum ne constitue cepen-

---

127. Voir le tableau 2 à la page 13.

128. Voir à l'annexe 2, l'article 87 du *Règlement no 1 du Barreau du Québec*. Le tarif de la Chambre des notaires comporte quelques prix maximums notamment aux articles 4(b), 17(3) et 35; ils ne sont cependant pas véritablement obligatoires puisqu'ils peuvent être haussés si le notaire et son client en conviennent, ainsi que l'autorise l'article 1 du tarif. Pour le texte de ce tarif, voir à la même annexe, le *Tarif des honoraires des notaires*.

dant qu'un élément du tarif du Barreau, qui prévoit également des prix minimums et des prix suggérés.

Aujourd'hui encore, le tarif maximum ne semble pas avoir gagné la faveur des corporations professionnelles. À la lecture des mémoires soumis par les corporations professionnelles, l'Office constate que, mis à part le Barreau qui se dit favorable au maintien de la norme maximale déjà contenue dans son tarif, seule la Corporation professionnelle des physiothérapeutes a demandé à l'Office l'établissement de prix maximums pour certaines catégories de services dispensés par ses membres. Cependant, suivant les précisions apportées par le président de cette corporation devant l'Office, ces prix maximums ne seraient pas tout à fait obligatoires et pourraient être dépassés par un physiothérapeute, s'il pouvait, selon certains critères, justifier cette majoration devant le comité d'arbitrage de comptes de la corporation[129].

Quelques corporations s'opposent au tarif maximum en invoquant autant l'absence de norme minimale qu'il implique que les inconvénients inhérents à l'imposition d'une norme maximale. Ainsi, la Corporation professionnelle des diététistes affirme que le tarif maximum, en «permettant aux professionnels d'établir une échelle très grande, risque aussi la fixation de tarifs à un taux inférieur au minimum requis pour assurer la qualité»[130]. L'Office a déjà exprimé son point de vue au sujet d'une telle argumentation tendant à associer la qualité des services à une tarification minimale.

D'autres corporations, plus nombreuses, rejettent le principe du tarif maximum en soutenant qu'un tarif visant à restreindre le montant des honoraires exigibles par les professionnels défavorise la dispensation de services de qualité.

---

129. «Le tarif chargé par un physiothérapeute pourrait être supérieur en ce sens qu'il pourrait être justifié de par une compétence nettement supérieure à la normale ou à la majorité des actes thérapeutiques posés, ou par une attention plus poussée ou par un risque d'intervention plus important, ou par contre par une durée d'intervention qui serait supérieure à la normale des actes thérapeutiques qui sont posés, c'est-à-dire à peu près une heure, une heure et demie, qu'on peut voir à l'intervention d'un physiothérapeute. Ce supplément au tarif maximal proposé, nous croyons qu'il serait soumis pour approbation ou pour vérification au comité d'arbitrage des comptes qui verrait à confirmer ou à annuler le taux supérieur à la tarification maximale que nous avons proposée.»: *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 6, p. 1342.

130. *Mémoire sur la tarification professionnelle en pratique privée*, décembre 1975, p. 22.

Selon les principaux arguments exposés à ce sujet par ces corporations et aussi par le Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, l'instauration d'un tarif maximum obligatoire aurait pour effet:

— d'inciter les professionnels à diminuer la qualité de leurs services ou à tirer profit de leur capacité de susciter la demande pour compenser par une plus grande quantité de services le manque à gagner découlant du plafonnement des honoraires[131];

— d'inciter les professionnels à ne pas dispenser tous les services normalement requis ou à confier à du personnel auxiliaire le soin de les dispenser[132];

— «d'écarter de l'exercice actif de la profession, les autorités et hautes compétences qui considéreraient insuffisant le tarif plafond»[133];

— «d'étouffer les désirs et limiter les efforts vers la spécialisation dont on connaît le coût élevé de l'apprentissage»[134].

Ces arguments s'apparentent à celui, invoqué précédemment, qui relie le maintien de la qualité des services professionnels à l'établissement d'un tarif minimum. Toutefois, ils en diffèrent suffisamment pour que l'Office, malgré la confiance qu'il a manifesté plus haut dans les divers mécanismes de contrôle de la qualité des actes professionnels, leur accorde une certaine attention.

Il est probable, en effet, que l'établissement d'un tarif maximum qui empêcherait les membres d'une corporation d'obtenir les prix que leur offre un mar-

---

131. Ordre des podiatres du Québec, *supra*, note 85, p. 5; Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, *supra*, note 14, p. 145; Corporation professionnelle des évaluateurs agréés, *Des honoraires professionnels dans la pratique privée de l'évaluation (Principes de tarification)*, janvier 1976, p. 18.

132. Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, *idem*, p. 144.

133. Corporation professionnelle des évaluateurs agréés du Québec, *supra*, note 131, p. 19.

134. *Ibidem*.

ché non réglementé, risque d'avoir un effet désincitatif plus sérieux que l'absence de tarif minimum ou que l'instauration d'un tarif minimum comportant des prix relativement bas. En effet, dans ces deux dernières situations, rien n'empêche chaque professionnel de tenter d'obtenir l'équivalent des prix du marché, ce que ne peuvent évidemment pas faire les professionnels assujettis à un tarif maximum comportant des prix plafonds inférieurs à ceux du marché.

En d'autres termes, l'absence de tarif minimum n'est pas un obstacle à l'obtention du niveau d'honoraires désiré par un groupe professionnel, tandis que, bien sûr, c'est le cas du tarif maximum si les prix qu'il détermine se situent en dessous de ce niveau. Ainsi, bien qu'on ait démontré que, dans le domaine des services professionnels, la relation entre prix et qualité était extrêmement ténue et que cette qualité était assurée par des mécanismes particuliers, il faut cependant admettre que la présence d'un tarif maximum, parce qu'elle peut être plus désincitative que l'absence de tarif minimum, risque d'avoir des effets défavorables sur la qualité des services.

Quoi qu'il en soit, les principales réserves de l'Office sur le tarif maximum ne portent pas sur les effets de ce type de tarif sur la qualité des services, mais plutôt sur l'opportunité d'utiliser ce tarif comme mesure d'accessibilité aux services professionnels. Elles se fondent sur la préférence manifestée jusqu'ici par l'État pour une politique d'accessibilité suivant laquelle lui-même assume le coût des services professionnels, et sur l'existence de divers obstacles à l'élaboration d'un tarif maximum qui soit vraiment favorable aux consommateurs.

1. La préférence de l'État pour une politique d'accessibilité où il assume le coût des services professionnels

L'expérience récente démontre que, jusqu'à maintenant, lorsque l'État québécois a voulu assurer une meilleure accessibilité financière aux services professionnels, il n'a pas utilisé un mécanisme consistant à limiter artificiellement, par réglementation publique, le niveau d'honoraires des producteurs de ces services; il a plutôt choisi d'assumer directement le coût de ces services en employant directement les professionnels dans les réseaux d'établissements

publics ou par diverses mesures sociales, telles l'assurance-maladie, l'aide juridique et l'assurance santé animale contributoire[135].

Bien sûr, ces trois régimes prévoient l'établissement d'un tarif d'honoraires pour les services professionnels qu'ils visent. Ce n'est cependant pas le niveau du tarif ainsi établi qui assure l'accessibilité de ces services, mais plutôt le fait que l'État en assume les coûts. Dans le cadre de ces régimes, l'adoption d'un tarif, le plus souvent à la suite d'une négociation, n'a donc pas en soi pour objectif de limiter la rémunération des professionnels dont les services sont assurés.

Ces récentes mesures, adoptées pour assurer l'accessibilité financière de certains services professionnels, démontrent que, dans la poursuite de cet objectif, l'État a adopté une politique qui n'affecte pas de façon défavorable la situation économique des professionnels de pratique privée qu'elles visent; au contraire, en plus de susciter une augmentation de la demande pour les services de ces professionnels, les mesures d'accessibilité accordent à ceux-ci une rémunération fort convenable établie à partir de tarifs dûment négociés avec leurs associations syndicales[136]. De toute évidence, une telle politique est difficile à concilier avec celle que sous-tend l'imposition de tarifs maximums fixés à un niveau inférieur ou très proche des prix moyens du marché et qui consiste, en réduisant le niveau d'honoraires des professionnels, à leur faire assumer en grande partie le coût d'une plus grande accessibilité de leurs services, sans pour autant leur garantir une augmentation de la demande pour ces services.

Dans le contexte actuel, l'Office ne croit donc pas opportun de recommander l'utilisation du tarif maximum comme outil devant favoriser l'accessibilité financière

---

135. Voir précédemment pages 20-21.

136. Il est significatif que parmi les corporations professionnelles du secteur de la santé entendues lors des consultations publiques de l'Office, plusieurs de celles dont les membres dispensent des services dont le coût n'est pas assumé dans le cadre de l'assurance-maladie ont demandé que ces services soient désormais couverts par ce régime. Sans nier en aucune façon que ces corporations professionnelles ont l'intérêt du public en vue lorsqu'elles formulent une telle demande, l'Office constate cependant que cette volonté générale de participer à un régime public d'assurance sociale collective manifeste clairement que celui-ci, loin de porter atteinte au statut économique des professionnels qu'il vise, leur est habituellement favorable.

des services professionnels. L'Association des consommateurs du Canada (Québec) partage d'ailleurs ce point de vue. Après avoir insisté sur le fait qu'une politique de tarification devait, entre autres, avoir pour objectif de favoriser l'accessibilité aux services professionnels, cette association précise ensuite[137]:

> **Ce serait une erreur toutefois de vouloir faire assumer par les seuls professionnels le coût d'une politique sociale qui viserait une plus grande accessibilité aux services essentiels (...) Le professionnel doit contribuer à une plus grande accessibilité, mais ne pas faire seul les frais de cette politique. S'il s'avérait que l'accès aux services essentiels soit un objectif social de première importance, il faudrait alors songer à faire assumer par l'État le coût d'une partie ou de la totalité de ces services, comme c'est le cas à l'heure présente pour les services médicaux et l'assistance judiciaire.**

2. Les obstacles à l'élaboration d'un tarif maximum favorable aux consommateurs

L'Office doute également que le tarif maximum puisse être une mesure d'accessibilité véritablement efficace lorsqu'il évalue ses effets prévisibles sur les prix des services professionnels. En effet, même en supposant, en dépit de ce qu'on vient d'affirmer, que le recours au tarif maximum constituerait le principal moyen de promouvoir l'accessibilité financière aux services professionnels, il n'est pas du tout certain que l'utilisation qui en serait faite lui permettrait de jouer réellement ce rôle. Dans le contexte socio-économique actuel, il n'est pas sûr, en effet, que l'adoption de tarifs maximums contribuerait, en pratique, à réduire le coût des services professionnels, ou même à en empêcher l'augmentation.

Pour l'Office, le tarif maximum ne peut constituer une mesure d'accessibilité que si les prix qu'il fixe pour des services donnés sont inférieurs ou côtoient les prix moyens du marché. En effet, si les prix déterminés par un tarif maximum sont supérieurs à ceux-ci, ce tarif a toutes les chances de devenir le tarif unique exigé par la plupart des professionnels. Il constituerait, en effet, une norme de

---

137. *Supra*, note 71, p. 11.

référence extrêmement attrayante, à laquelle ceux-ci auraient tendance à se rattacher en invoquant précisément comme motif le caractère officiel de cette norme suggérée par l'Office et approuvée ensuite par le gouvernement. Loin de stabiliser ou de réduire les prix, le tarif maximum servivrait alors à la fois de catalyseur et de caution morale pour les hausser artificiellement. L'Association des consommateurs du Canada (Québec) a d'ailleurs souligné dans son mémoire que l'établissement d'un tarif maximum relativement élevé pouvait avoir un effet inflationniste sur le prix des services professionnels[138]:

> **Ce qui risque de se produire toutefois, c'est que l'on fixe des tarifs maximums obligatoires assez élevés pour permettre le libre jeu de la concurrence aux niveaux inférieurs, et ce, pour pouvoir profiter des avantages qu'offre cette méthode. Il n'est pas sûr alors que ce qui est considéré comme tarif maximum ne deviennent pas le tarif communément appliqué par l'ensemble des membres d'une profession. Encore une fois, l'utilisation de cette méthode peut avoir un effet à la hausse.**

Ce point de vue est également partagé par le Barreau du Québec, la seule corporation professionnelle dont le tarif réglementaire comporte une norme maximale pour une partie significative des services de ses membres: le tarif extrajudiciaire des avocats, rappelons-le, limite à 30% de la somme obtenue le montant maximum des honoraires que l'avocat peut exiger de son client dans les actions en responsabilité. Bien que le Barreau souhaite voir maintenir cette norme maximale parce qu'elle limite la pratique des «honoraires contingents»[139], il s'oppose à l'extension des prix maximums dans son tarif actuel expliquant que «le tarif maximal devient vite le tarif courant, même si la qualité de service laisse à désirer»[140].

---

138. *Idem*, p. 20.

139. Cette pratique, qui semble répandue dans certaines provinces et dans beaucoup d'États américains, consiste pour l'avocat à faire dépendre totalement ses honoraires de l'issue de l'affaire où il s'est engagé. L'avocat renonce à toute forme d'honoraires s'il n'obtient pas gain de cause dans la réclamation de son client mais, dans le cas contraire, il exige un pourcentage fort élevé de la somme d'argent qu'il lui faut obtenir. À ce sujet, voir le *Code de déontologie professionnelle* adopté par le conseil de l'Association du Barreau canadien, le 25 août 1974, pp. 41-42.

140. *Supra*, note 54, p. 13.

L'Ordre des ingénieurs en arrive à une conclusion à peu près analogue en examinant l'opportunité d'instaurer un tarif maximum pour ses membres[141]:

> **Le tarif maximum, par ailleurs, établit un plafond à la rémunération de l'ingénieur. Si, d'une part, l'imposition d'un tel plafond, dans ce genre de tarif, semble avoir l'avantage de protéger le public contre des honoraires excessifs, dans la pratique le maximum pourrait facilement devenir un minimum.**

L'efficacité d'un tarif maximum obligatoire comme mesure d'accessibilité financière aux services professionnels dépend donc directement de la possibilité qu'ont les organismes qui établissent ce tarif de le fixer à un niveau favorable aux consommateurs, c'est-à-dire à un niveau inférieur ou très proche des prix moyens du marché. Or, cette tâche présente de sérieuses difficultés en raison de la multiplicité des facteurs socio-économiques justifiant un tarif maximum élevé et en raison de la très grande force de pression dont bénéficient les groupements professionnels.

a) Les facteurs socio-économiques justifiant un tarif maximum élevé

Comme le tarif maximum détermine le prix le plus élevé que l'ensemble des membres d'une profession peuvent exiger pour leurs services, il est évident que sa fixation, encore plus que celle d'un tarif minimum, risque d'être soumise à de fortes pressions tendant à l'établir à un niveau relativement élevé. Plusieurs arguments peuvent être invoqués pour justifier que les prix plafonds fixés par tarif maximum soient établis à un haut niveau. La région où exerce un professionnel, le fait qu'il soit seul ou en société, la difficulté des mandats qui lui sont confiés et la responsabilité civile pouvant en découler, sont autant de facteurs qui peuvent hausser le prix des services professionnels et dont il faut évidemment tenir compte dans la fixation de prix maximums.

Un autre facteur de hausse du prix maximum retient de façon particulière l'attention de l'Office. Beaucoup de professionnels, au cours d'une carrière qui dure habituellement plus de 35 ans, acquièrent en certains domaines de leur

---

141. *Supra*, note 45, p. 6.

activité une efficacité et une compétence exceptionnelles. Celles-ci peuvent résulter, par exemple, d'une formation plus poussée, d'une longue expérience, d'une pratique spécialisée ou, plus simplement, d'une aptitude particulière à l'exercice de la profession. Il s'agit là d'autant d'éléments qui permettent à un professionnel d'acquérir une notoriété particulière.

Cette notoriété est fondée sur la compétence et sur l'initiative individuelle qui constituent des piliers du système économique qui existe actuellement en Amérique du Nord. Elle est reconnue, appréciée et peut être monnayée autant dans le domaine des services professionnels que dans les autres secteurs de notre économie. Aussi, lors de la fixation d'un tarif maximum pour une profession donnée, il serait difficile pour l'Office, et sans doute tout autant pour le gouvernement, de refuser que cette notoriété, dont bénéficient souvent les meilleurs éléments de la profession, ne puisse se traduire par une rémunération supérieure à celle de leurs confrères. De cette situation résulteraient presqu'inévitablement des prix maximums dépassant sensiblement les prix moyens du marché et qui seraient éventuellement réclamés par beaucoup de professionnels, chacun d'eux prétendant à la notoriété[142].

b) La force de pression des groupes professionnels

Les difficultés que pourraient éprouver l'Office et le gouvernement à résister aux diverses pressions visant à établir des plafonds fort élevés, seraient sans doute moins grandes si les intérêts en présence, ceux des producteurs et ceux des consommateurs de services professionnels, pouvaient se faire entendre de façon équilibrée devant l'Office pour la suggestion des tarifs, et auprès du lieutenant-gouverneur en conseil pour leur approbation finale. Or, un tel équi-

---

142. Pour parer à une telle éventualité, on pourrait imaginer l'instauration, au sein de chaque corporation professionnelle, d'un comité chargé d'évaluer la «notoriété» de chaque membre. Un tel système, qui existe actuellement pour la profession médicale en France et au Royaume-Uni, dans le cadre des régimes publics, n'est pas sans comporter des difficultés d'application. Concernant l'expérience française, voir J.-J. Dupeyroux et J. Garagnon, «Le contentieux de la notoriété médicale», *Recueil Dalloz*, Paris, Jurisprudence générale Dalloz, 1962, 19; J. Garagnon, «La notoriété médicale, une notion périmée?» (1966) 7-8 *Droit social*, 443. Concernant l'expérience anglaise, voir S. Bourne et P. Bruggen, «Examination of the Distinction Awards System», *British Medical Journal*, Supplément, 18 janvier 1975, 162; P. Bruggen et S. Bourne, «Further Examination of the Distinction Awards System in England and Wales», *British Medical Journal*, 28 février 1976, 536.

libre semble fort difficile, voire impossible à atteindre à l'heure actuelle, puisqu'il n'existe présentement aucune commune mesure entre les forces de représentation des producteurs de services professionnels et celles dont disposent les consommateurs de ces services. Cette réalité a d'ailleurs été bien illustrée lors de la tenue des consultations publiques de l'Office: des 32 mémoires soumis à cette occasion, 30 provenaient des milieux professionnels, les 2 autres provenant respectivement de l'Association des consommateurs du Canada (Québec) et du Conseil du patronat du Québec.

La difficulté pour les organismes de réglementation comme l'Office d'obtenir une expression satisfaisante des intérêts des consommateurs n'est pas particulière au Québec. Elle a souvent été remarquée et analysée, tant aux États-Unis qu'au Canada, au cours des dernières années. Ainsi, en 1973, le Conseil canadien de la Consommation en arrivait à la constatation suivante[143]:

> **Des études effectuées pour le compte du Conseil canadien de la Consommation, concernant la grande majorité des offices et commissions canadiens de réglementation, il ressort que si les intérêts d'affaires réglementés par l'une quelconque de ces commissions ont eu la possibilité d'exposer à fond leur point de vue, et l'ont effectivement fait, c'est qu'ils disposaient des ressources financières et des compétences voulues, et qu'il présentaient l'intérêt et l'unité d'objectif nécessaires pour soutenir leurs intérêts devant l'organisme de contrôle. Dans la plupart des cas, l'intérêt des consommateurs était représenté de façon inadéquate — quand il était représenté.**

Il n'y a pas de raison de croire que ce diagnostic fort sévère ne se vérifierait pas dans le cas où l'Office, et à sa suite le gouvernement, décideraient d'établir un tarif maximum obligatoire à l'intention d'un groupement professionnel donné[144]. On peut même facilement imaginer les difficultés que pourrait sus-

---

143. *Rapport sur l'intérêt des consommateurs dans les offices et organismes de réglementation*, Ottawa, 1973, p. 17.

144. Très conscient de la force dont bénéficient les groupements professionnels, le Conseil du patronat a tenu à préciser dans son mémoire qu'il entretenait certaines craintes quant au niveau des prix qui pourrait être établi par tarification, même de nature minimale. Voici comment il s'est exprimé à ce sujet: «Les talents de négociateur du gouvernement et sa capacité de résister aux pressions d'un groupe homogène et bien

citer, lors de l'élaboration d'un tarif maximum, la force de pression dont bénéficient les groupements professionnels.

D'abord, ces tarifs étant susceptibles de porter directement atteinte au statut économique des professionnels en touchant leur niveau de rémunération, il serait normal que, lors de l'élaboration de tels tarifs, le principal interlocuteur de l'Office dans le milieu professionnel soit non pas les corporations professionnelles mais plutôt les associations de nature syndicale représentant les professionnels de pratique privée concernés, telles l'Association des ingénieurs-conseils du Québec ou l'Association des arpenteurs-géomètres-conseils du Québec. D'ailleurs, les tarifs établis dans le cadre des régimes d'assurance-maladie, d'aide juridique et d'assurance-santé animale contributoire ont généralement été discutés avec de telles associations.

Étant donné, par ailleurs, que l'établissement de ces tarifs s'est fait à la suite de réelles négociations entre les ministères et les associations professionnelles concernées, il est à peu près inévitable que les consultations requises dans le cadre de l'article 12 (u) du *Code des professions* prennent rapidement l'allure de véritables négociations devant mener à une entente. La plupart des associations professionnelles entendues lors des consultations publiques de l'Office sont d'ailleurs intervenues essentiellement pour faire valoir qu'advenant le cas où l'Office favoriserait la mise en application de tarifs d'honoraires, ceux-ci devraient résulter non pas d'une décision unilatérale, qu'elle soit assortie ou non de consultation, mais plutôt d'une véritable entente négociée.

Le mémoire présenté conjointement par trois associations de médecins vétérinaires est très clair à ce sujet[145]:

---

organisé ne manqueraient pas d'inquiéter l'entreprise si elle savait que l'État, plutôt que le libre jeu de l'offre et de la demande, est responsable de la fixation d'un honoraire minimum pour tel ou tel service » *supra*, note 55, p. 8.

145. *Supra*, note 118, p. 10. Proposant elle aussi la négociation comme mécanisme d'élaboration des tarifs d'honoraires, l'Association des chirurgiens-dentistes fonde ainsi sa position: «Les agents de la collectivité que sont l'Office de la profession (sic) et le Lieutenant-gouverneur en conseil ne peuvent pas s'engager isolément dans un processus décisionnel qui affecte à la fois l'intérêt public et l'intérêt professionnel et économique des membres d'une profession. L'Association professionnelle a un droit strict de participer à cette décision, dans la mesure où l'intérêt de ses membres est impliqué »: *Mémoire présenté à l'Office des professions du Québec sur la tarification professionnelle*, Montréal, novembre 1975, p. 6.

Si dans l'établissement d'un régime conventionné *entièrement* financé par l'État, ce dernier s'est fait fort de respecter tout aussi bien le droit d'*association* et les droits de représentation et de *négociation* qui en découlaient, il serait *inacceptable* que le même État applique une médecine *différente* et *contraire* au secteur dit de pratique privée.

Quelques corporations professionnelles sont intervenues pour faire valoir un point de vue identique. Ainsi, l'Ordre des dentistes, après s'être opposé à toute «tarification imposée d'autorité» par l'Office ou le gouvernement, précise ensuite dans son mémoire[146]:

Rien ne s'oppose bien entendu à ce que les tarifs fassent l'objet de conventions collectives entre un tiers répondant et un syndicat professionnel puisque le caractère contractuel, donc libre, de la tarification est sauvegardé. L'Ordre considère que c'est aux associations syndicales, chargées de la promotion des intérêts matériels de leurs membres, et non aux ordres professionnels, qu'il appartient de conclure de telles ententes. En bref, que la détermination d'un tarif professionnel se fasse individuellement ou collectivement, elle doit conserver son caractère contractuel.

La Fédération des Courtiers d'assurance du Québec, dont les 27 associations membres ne regroupent pas des professionnels au sens du *Code des professions*, a pris l'initiative de participer aux audiences publiques de l'Office précisément pour faire valoir un point de vue identique: «L'enjeu réel de la présente consultation est de savoir si, dans l'avenir, les professionnels dont le coût des services n'est pas fixé par convention collective ou déterminé par la loi verront leur rémunération soumise ou non à une décision unilatérale de l'État, peu importe les formes ou le décorum qu'on y mettra.»: *Mémoire présenté à l'Office des professions par la Fédération des courtiers d'assurance du Québec*, Montréal, novembre 1975, p. 11.

146. *Mémoire de l'Ordre des dentistes du Québec sur la tarification professionnelle*, novembre 1975, p. 3. Cette position est également celle de la Corporation professionnelle des médecins du Québec qui, dans son mémoire, conclut à la nécessité d'un tarif d'honoraires pour les quelques services médicaux non couverts par le régime d'assurance-maladie et pour les services dispensés par les médecins désengagés de ce régime ou non-participants: «Cependant, il apparaît utile, pour assurer le bon fonctionnement de la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes, qu'un tarif d'honoraires pour la pratique privée soit établi. Ce tarif devrait être négocié avec les fédérations de médecins.»: *Mémoire de la Corporation professionnelle des médecins du Québec sur la tarification professionnelle*, décembre 1975, p. 5.

L'Ordre des optométristes, pour sa part, pousse plus loin le rôle de l'association professionnelle en affirmant qu'il n'appartient pas à l'Office, mais à l'Association professionnelle des optométristes du Québec, après consultation de l'Ordre, «d'établir une tarification professionnelle pour l'exercice de l'Optométrie dans la pratique privée.»: *Réglementation des tarifs d'honoraires professionnels dans la pratique privée*, novembre 1975, p. 9.

L'Association des consommateurs du Canada (Québec) prend également position pour une formule de négociation avec les associations professionnelles lorsqu'elle suggère que les tarifs fixes ajustables dont elle propose l'adoption soient élaborés selon les étapes suivantes[147]:

> **Il nous semble que l'Office devrait, dans un premier temps, mettre au point une politique générale de tarification semblable ou identique à celle qui est proposée dans le cadre du présent mémoire. Dans un second temps, les corporations professionnelles seraient chargées d'identifier les catégories d'actes professionnels pratiqués à l'intérieur du champ d'activités qui relèvent de leur responsabilité. C'est à partir de cette classification que devrait être entreprise dans un troisième temps la négociation des tarifs entre l'Office des professions et les syndicats professionnels, ou les divers représentants des professionnels impliqués (...)**
>
> **Les associations de consommateurs et les corporations professionnelles pourraient enfin être consultées sur le résultat des négociations avant que des tarifs définis ne soient présentés au lieutenant-gouverneur en conseil.**

Dans ce contexte où l'on oppose la fixation unilatérale après consultation à l'entente négociée, l'Office aurait à faire face à l'alternative suivante: établir des tarifs d'honoraires après simple consultation des groupements professionnels concernés, à l'encontre de la coutume récemment établie dans la préparation des tarifs nécessaires à certains régimes d'assurance sociale; ou, autrement, les négocier avec les associations professionnelles, comme c'est le cas dans ces régimes, sans pour autant que le gouvernement assume le coût des services professionnels couverts par ces tarifs.

Quelle que soit la façon dont ils pourraient procéder, il est difficile d'imaginer que l'Office et le gouvernement, malgré la volonté qu'ils pourraient y déployer, réussiraient à obtenir une représentation des consommateurs égale à celle dont pourraient bénéficier les producteurs de services professionnels. En effet, comme on l'a déjà souligné, les services professionnels sont un do-

---

147 *Supra*, note 71, p. 24

maine où la démesure entre la représentation des intérêts des consommateurs et celle des intérêts des producteurs est particulièrement évidente. Alors que les intérêts de ceux-ci sont souvent promus par des organismes puissants dont les revendications et les objectifs sont bien définis et orientés, les intérêts des consommateurs sont nécessairement fragmentés[148] et sont représentés par des associations dont les préoccupations très générales dépassent largement le domaine des services professionnels et s'étendent à l'ensemble de la production des services et des biens.

Cette situation peut avoir des conséquences non seulement sur l'adoption d'éventuels tarifs d'honoraires mais aussi sur l'ensemble de la réglementation de l'activité professionnelle. Aussi, à la suite d'une étude qu'il poursuit actuellement sur les services professionnels et la consommation, l'Office espère pouvoir suggérer au gouvernement des correctifs précis pour le secteur des services professionnels.

La disproportion dans la représentation d'intérêts économiques opposés auprès des organismes publics de réglementation n'est cependant pas particulière au secteur des services professionnels. Considéré dans son ensemble, ce problème dépasse évidemment le mandat de l'Office. Celui-ci n'entend donc pas s'y attaquer seul, mais recommande plutôt au gouvernement de l'étudier de façon globale pour y apporter les correctifs d'ensemble qui s'imposent.

En résumé, les divers facteurs socio-économiques justifiant un tarif maximum élevé, ainsi que la force de pression des groupes professionnels susceptibles de les faire valoir, soulèvent de nombreuses réserves quant à l'opportunité d'utiliser le tarif maximum comme mesure d'accessibilité financière aux services professionnels. Bien que susceptible, à première vue, de favoriser les intérêts des consommateurs, ce tarif risque facilement dans son application de hausser artificiellement les revenus de l'ensemble des professionnels, au même titre que le tarif minimum obligatoire.

---

148. Conseil canadien de la Consommation, *Rapport annuel 1971*, Ottawa, 1971, pp. 10-11.

Le fait que l'utilisation du tarif maximum n'apparaisse pas constituer une mesure opportune pour favoriser l'accessibilité des services professionnels, n'a peut-être pas de conséquences aussi graves qu'on pourrait le croire à prime abord. Car, même en supposant que ce tarif puisse être fixé à un niveau relativement bas, il n'est pas sûr qu'à moyen ou à long terme, il servirait réellement l'intérêt des consommateurs[149].

L'Association des consommateurs du Canada (Québec) a d'ailleurs bien senti les dangers que présente l'utilisation du tarif maximum obligatoire en matière de services professionnels. Envisageant l'établissement de tarifs maximums dont les prix seraient réellement bas, cette association conclut[150]:

> **Si (...) on fixe le tarif obligatoire relativement bas, on risque alors de désinciter la pratique dans ce secteur d'activité et par conséquent de réduire l'accessibilité aux services, non pas à cause des coûts élevés mais cette fois à cause de l'absence de praticiens dans un secteur déterminé.**

Dans le même sens, mais au sujet de la répartition régionale des services, les chercheurs du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal ont fait ressortir que si le niveau du tarif maximum «n'est

---

149 Sans s'y attarder, il est intéressant de mentionner que les expériences de réglementation visant à établir de façon obligatoire des taux ou des prix maximums, ont démontré, dans d'autres secteurs de l'économie, les difficultés que ce type de mesure pouvait entraîner sur un marché donné. Ainsi, il a souvent été constaté que de telles mesures sont souvent contournées par des rémunérations officieuses ou par l'établissement d'un marché noir et ont habituellement des répercussions néfastes au niveau de la disponibilité. Par exemple, les réglementations de contrôle des prix des loyers établies dans différents pays depuis le début du siècle ont souvent eu, à plus ou moins long terme, des effets défavorables pour l'ensemble de ce secteur économique, lesquels se sont manifestés plus particulièrement par une pénurie de logements. C'est du moins ce qui ressort de l'ouvrage du Fraser Institute, *Rent Control, a Popular Paradox: Evidence on the Economic Effects of Rent Control*, Vancouver, 1975, p. 58: «Price control produces shortages because if the price is kept below the market price the control becomes, in effect, a tax on the supplier. The amount of the tax is the difference between the market price and the control price. The only way the supplier can avoid the tax is by not supplying the commodity or service. Since the proceeds of the tax are, in effect, given to the consumer, the consumer is encouraged to demand more. Thus, since price control taxes suppliers and gives the proceeds to consumers it leads inevitably to a widening gap between the amount demanded and the amount supplied — i.e. a shortage!» À ce sujet, voir également *Rapport du groupe de travail sur l'urbanisation*, «L'urbanisation au Québec», Éditeur officiel du Québec, 1976, pp. 215-217.

150 *Supra*, note 71, p. 20.

pas suffisamment incitatif, les régions éloignées, à faible densité d'occupation du territoire, pourront souffrir au chapitre de la disponibilité»[151].

L'Office ne croit donc pas opportun de recommander au gouvernement d'avoir recours au tarif maximum obligatoire comme mesure visant à assurer l'accessibilité financière aux services des professionnels exerçant en pratique privée. D'une part, une telle recommandation lui apparaîtrait irréaliste, puisque, jusqu'à ce jour, l'État a plutôt fondé ses interventions en matière d'accessibilité des services professionnels dispensés par les praticiens privés sur une politique d'achat des services. D'autre part, l'établissement de ce genre de tarif serait susceptible de servir des objectifs tout à fait contraires à ceux qu'il voudrait en principe promouvoir. Un tarif maximum trop élevé pourrait nuire à l'accessibilité financière des services, alors qu'un tarif trop bas pourrait compromettre la répartition régionale des services et, à long terme, leur disponibilité générale.

Dans le contexte actuel, l'Office croit plutôt que la meilleure façon de favoriser l'accessibilité des services professionnels est d'élargir l'éventail des services dispensés dans les réseaux d'établissements publics ou, lorsque cette première formule est inapplicable, d'augmenter le nombre de services ou de bénéficiaires visés par les régimes publics d'assurance ou d'assistance déjà existants.

Toutefois, en ce qui concerne la seule norme maximum obligatoire existant dans les tarifs d'honoraires actuels, à savoir le taux de 30% prévu dans le tarif d'honoraires extrajudiciaires des avocats, l'Office ne croit pas, pour le moment, qu'elle doive être supprimée. Tant qu'il ne sera pas convaincu qu'on peut prohiber efficacement la pratique des «honoraires contingents»[152] par d'autres moyens, tels que la déontologie, ou qu'au contraire, il est dans l'intérêt du public d'autoriser cette pratique, l'Office croit nécessaire de maintenir ce plafond de 30%.

Dans le but d'établir s'il existe des motifs valables d'interdire la pratique des «honoraires contingents», qui, rappelons-le, a cours dans certaines provinces canadiennes et dans bon nombre d'États américains, l'Office compte entre-

---

151. *Supra*, note 14, p. 144.

152. Voir précédemment pages 79 et 85, en particulier, la note 139.

prendre rapidement l'étude de toute cette question. Si cette pratique se révélait globalement favorable au consommateur, il faudrait alors envisager de supprimer la norme maximum de 30%.

B. Le tarif fixe

Le tarif fixe obligatoire détermine le seul prix que peut exiger un professionnel pour ses services. Ce prix étant unique et invariable, il constitue à la fois le minimum et le maximum que peut réclamer le professionnel. Ce tarif entraîne la suppression totale de la concurrence sur les prix entre professionnels et une sérieuse restriction de la liberté de négociation des parties au contrat de services professionnels. De tous les types de tarifs, il est donc celui qui contrôle le plus rigoureusement l'aspect économique de la relation professionnel-client.

Tout comme le tarif maximum, le tarif fixe obligatoire a été peu utilisé jusqu'ici par les corporations professionnelles. On ne retrouve des prix fixes que dans quelques-uns des tarifs actuels et, encore là, leur utilisation est tout à fait marginale par rapport à celle des prix minimums. Ainsi, le tarif de l'Ordre des arpenteurs-géomètres prévoit quelques prix fixes pour certains services donnés par ses membres; celui de la Chambre des notaires en prévoit également mais ils ne sont pas véritablement obligatoires car ils peuvent être haussés par le notaire avec le consentement de son client[153]. Lors des consultations publiques de l'Office, ces deux corporations professionnelles se sont montrées favorables au maintien des prix fixes déjà contenus dans leur tarif. Ce sont là les seuls appuis que ce genre de tarification a reçus à cette occasion de la part des corporations professionnelles.

Le tarif fixe obligatoire soulève pour l'Office des réserves qui s'apparentent à celles soulevées précédemment par le tarif minimum et par le tarif maximum. Ces réserves, ici comme dans le cas du tarif maximum en particulier, ne

---

153. Voir à l'annexe 2, le *Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec*, par exemple, aux articles 4.2.3, 4.3.3 et 4.4.4 et le *Tarif des honoraires des notaires*, par exemple, aux articles 8 et 9. Mentionnons également que le tarif judiciaire des avocats est fixe et obligatoire; à ce sujet, voir précédemment la note 32 et voir à l'annexe 2 le texte de ce Tarif.

portent pas principalement sur les conséquences que ce tarif peut avoir sur la qualité et la disponibilité des services[154]. Elles concernent plutôt l'accessibilité financière aux services professionnels. L'Office estime en effet que le tarif fixe a toutes les chances d'être établi au-dessus des prix moyens du marché à un niveau favorable aux professionnels.

Il est superflu de reprendre ici les arguments qui viennent d'être invoqués pour démontrer à quel point il paraît irréaliste de croire que des prix maximums peuvent être établis à un niveau relativement bas. L'Office estime, cependant, que ces arguments valent tout autant à l'égard d'une tarification déterminant le seul prix qui, pour un service donné, peut être exigé par l'ensemble des membres d'une profession, étant donné que ce type de tarif comporte inévitablement les caractéristiques d'un tarif maximum.

Ainsi, la mise en application d'un tarif fixe risque, tout autant que le tarif maximum, de hausser artificiellement les prix des services professionnels. Cet effet risque d'être d'autant plus marqué que les prix établis par un tel tarif ne peuvent en aucun cas, de par leur caractère invariable, être réduits par les professionnels, ce qui n'est évidemment pas le cas du tarif maximum. L'Office ne peut donc endosser le principe du tarif fixe obligatoire car il est convaincu que l'établissement de ce genre de tarif ne pourrait, en pratique, se faire qu'au détriment de l'accessibilité financière du public aux services professionnels[155].

---

154. À ce sujet, cependant, il est intéressant de mentionner l'opinion des chercheurs du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, *supra*, note 14, p. 151, qui évaluent dans les termes suivants certains des effets possibles d'un tarif fixe sur la qualité et la disponibilité des services: «On peut soulever ici un aspect qui risque d'être majeur: que des tarifs soient établis pour tous ou pour quelques-uns des actes posés, on assistera à des phénomènes de modification dans les profils de pratique, si les prix relatifs des actes ne coïncident pas avec l'effort relatif exigé pour poser ces divers actes. Ce sont des phénomènes qui semblent se produire sous le régime actuel d'assurance-maladie (par exemple, examens complets et complets majeurs substitués aux examens ordinaires chez les omnipraticiens, ou encore accroissement considérable de certains actes comme les injections sclérosantes). De telles modifications de la pratique professionnelle pourront affecter la qualité de façon non désirable, de même qu'ils auront un effet sur la disponibilité (certains actes étant plus ou moins difficiles à obtenir selon qu'ils seront moins ou plus «attrayants» pour le professionnel). Cette discussion sur le niveau relatif intra-professionnel pourrait aussi s'étendre au niveau interprofessionnel et alors à l'effet à long terme sur la disponibilité d'effectifs dans chacune des professions.»

155. Si, par exemple, le public devait aujourd'hui assumer directement le coût des services de santé couverts par le régime d'assurance-maladie selon les tarifs fixes négociés sous ce régime, il est à peu près certain

Indépendamment des effets que peut avoir le tarif fixe sur le prix des services professionnels, l'Office croit de plus que cette forme de tarif est inappropriée pour réglementer le prix des services des professionnels de pratique privée[156]. Trop de facteurs influencent la façon dont peut être dispensé un service professionnel pour qu'il soit possible d'attribuer à celui-ci une valeur fixe qui soit juste tant pour les professionnels que pour leur clientèle[157].

Divers facteurs pouvant entraîner la hausse ou la baisse du prix des services professionnels ont déjà été mentionnés[158]. À ces facteurs qui sont susceptibles de s'appliquer à l'ensemble des professions, s'en ajoutent d'autres propres à certains secteurs professionnels particuliers. L'Ordre des médecins

---

que l'accessibilité financière de ces services serait inférieure à celle existant avant l'instauration du régime d'assurance-maladie. Bien sûr, comme il a été mentionné précédemment, il est évident que les tarifs fixes établis dans le cadre de ces régimes n'ont pas en soi pour objectif de limiter le niveau de rémunération des professionnels qu'ils visent. Toutefois, il est incontestable que les conditions économiques expliquant pourquoi ils ont été établis à tel ou tel niveau devraient en grande partie être prises en considération lors de l'élaboration de tarifs fixes dans le cadre de l'article 12 (u) du *Code des professions*. À ce sujet, voir précédemment pages 82-84.

156. Les chercheurs du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, *supra*, note 14, p. 77, ont eux aussi affirmé que le tarif fixe ne leur apparaissait pas adapté aux services professionnels: «Comme les professions en général ne reconnaissent pas formellement la spécialisation acquise par des études supérieures — à tort à notre avis — il nous semble que le tarif ne devrait en aucun cas être unique afin que celui qui s'est spécialisé puisse, par sa réputation, se faire reconnaître par le public une compétence particulière qui n'est pas attestée par un certificat émis par sa corporation.»

157. L'utilisation du tarif fixe dans le cadre de régimes comme l'assurance-maladie, l'aide juridique et l'assurance santé animale contributoire poursuit des objectifs particuliers que l'on ne retrouve pas dans le cadre de l'article 12 (u) du *Code des professions*. Dans de tels cas, l'État étant celui qui, à partir du tarif, rémunère les professionnels et contrôle l'application de l'ensemble du régime, il est évident qu'un tarif à prix unique constitue un instrument administratif plus stable et efficace que tout tarif permettant une quelconque variation de l'honoraire à partir d'un minimum ou d'un maximum. Par ailleurs, les désavantages du tarif fixe sont beaucoup moins évidents dans de tels régimes, d'une part en ce qui concerne le public, parce que l'État assume le coût des services dispensés et, d'autre part en ce qui concerne les professionnels, parce que l'État est généralement tenu par la loi d'en arriver avec eux à une entente négociée quant aux tarifs qui doivent être établis; voir précédemment pages 20-21. Soulignons également que l'utilisation de prix fixes dans le cadre du tarif judiciaire des avocats se fonde sur des considérations bien particulières. Voir plus loin note 169.

158. Voir précédemment pages 42-43 et 86-87.

vétérinaires énumère ainsi quelques-uns des facteurs susceptibles d'influencer les prix des services professionnels de ses membres[159]:

> De plus, le temps consacré à une intervention, les années d'expérience, l'équipement et le coût des médicaments sont autant de facteurs qui peuvent faire varier le prix qui peut être demandé pour l'exécution d'un acte constituant l'exercice de la médecine vétérinaire.
>
> Il faut noter aussi que le professionnel vétérinaire doit exercer son art chez une variété d'espèces animales lesquelles varient aussi en fonction de leur taille. On doit donc souligner aussi que la variété d'espèces animales et leur taille sont des facteurs qui rendent impossible l'uniformité des tarifs de quelque nature que ce soit.
>
> La fin pour laquelle le client possède un animal fait varier aussi le tarif de l'intervention (loisir, consommation).
>
> Sur le plan provincial, l'économie de la région fait varier les tarifs d'un endroit à l'autre.

L'Association des consommateurs du Canada (Québec) qui, dans le mémoire qu'elle a soumis à l'Office, opte finalement pour le principe du tarif fixe après avoir éliminé tous les autres types de tarif, reconnaît toutefois les difficultés inhérentes à l'établissement d'une telle tarification[160]:

> L'adoption de tarifs fixes que nous proposons possède de nombreux avantages si elle est faite en fonction des objectifs délimités précédemment. Son principal désavantage est de confiner à une trop grande rigidité lors de la prise en compte d'une foule de situations particulières qui peuvent s'attacher à un même acte professionnel. Un acte professionnel dont le tarif a été fixé en fonction de critères normaux peut avoir connu des complications particulières et imprévues. À l'inverse, certaines méthodes employées peuvent avoir réduit de façon importante le temps normalement consacré à un acte professionnel.

---

159. *Mémoire concernant la tarification professionnelle en pratique privée*, décembre 1975, p. 2.

160. *Supra*, note 71, pp. 21-22.

Pour remédier à cette trop grande rigidité, l'Association propose que le tarif fixe puisse être ajustable, c'est-à-dire, qu'il puisse être diminué ou augmenté de 20% dans les circonstances suivantes[161]:

Un praticien pourrait diminuer le tarif proposé quand:

a) l'honoraire proposé constituerait nettement un fardeau financier pour le client;

b) certains actes répétés ou multipliés réduisent notablement le facteur temps;

c) le facteur temps est inférieur au temps attribué à un acte déterminé à cause des variations dans les procédés ou les fins du traitement;

d) les actes ont pour premier but un avantage déterminé pour le praticien.

Un praticien pourrait augmenter le tarif proposé lorsque le problème qui lui est soumis présente des complications inhabituelles.

Reconnaissant bien par là les difficultés que soulève la rigidité du tarif fixe, l'Association prévoit même qu'il devrait être possible en certaines circonstances pour un professionnel de hausser ses honoraires au-delà de la marge de 20% proposée[162]:

On peut enfin prévoir le cas très exceptionnel où le praticien serait justifié de demander plus que la hausse discrétionnaire de 20% à partir du tarif. Le professionnel devrait dans ce cas demander l'autorisation préalable du comité d'arbitrage des comptes et aviser son client de cette demande. Il devrait s'agir là d'une situation tout à fait exceptionnelle prévue pour pallier à toutes les circonstances et à la multiplicité des problèmes qui peuvent se présenter.

---

161. *Idem*, p. 22.

162. *Idem*, p. 23. Rappelons ici que la seule corporation professionnelle ayant demandé un tarif maximum obligatoire, celle des physiothérapeutes, a pris soin, elle aussi, de prévoir des cas exceptionnels où les prix maximums établis pourraient être dépassés par ses membres; voir précédemment note 129.

L'Office ne peut souscrire à cette formule de tarification fixe et ajustable car elle lui apparaît conjuguer les désavantages du tarif minimum avec ceux du tarif maximum. D'une part, l'Office a déjà exprimé clairement sa désapprobation de toute réglementation qui impose un niveau minimum aux honoraires des professionnels: sous l'angle de la protection du public, il n'existe en effet aucune justification pour limiter à 20% ou à un quelqu'autre pourcentage la réduction d'honoraires que peut offrir un professionnel à un client donné ou à sa clientèle en général.

D'autre part, l'Office estime que la possibilité d'une augmentation de 20% par rapport au tarif fixe risque d'avoir sur les prix le même effet à la hausse que toute norme imposant un prix maximum; et cela d'autant plus que la détermination des cas où cette augmentation peut être imposée est laissée en grande partie au professionnel, car elle se fonde sur la présence de «complications inhabituelles» que lui seul peut véritablement identifier.

L'Office ne suggère donc pas au gouvernement l'utilisation du tarif fixe obligatoire pour régir les honoraires des professionnels exerçant en pratique privée. En plus de constituer un outil de réglementation trop rigide pour ce secteur de l'économie, ce tarif risque de compromettre l'accessibilité financière aux services professionnels autant si ce n'est davantage que les tarifs minimum et maximum. La formule d'ajustement que propose l'Association des consommateurs du Canada (Québec) ne convainc pas non plus l'Office que le tarif fixe puisse réellement servir les intérêts du public.

C. Le tarif d'intervalle

Le tarif d'intervalle obligatoire établit deux prix, un minimum et un maximum, entre lesquels le professionnel est libre de fixer le montant de ses honoraires. Seul le tarif de la Chambre des notaires prévoit actuellement une limite minimale et maximale pour le prix de certains services de ses membres[163]; encore là, cette tarification d'intervalle n'est pas totalement obligatoire puisque le notaire et son client peuvent s'entendre pour dépasser le prix maximum qui y est prévu.

---

163. Voir à l'annexe 2 le *Tarif des honoraires des notaires*, par exemple, aux articles 24, 43 et 44.

Lors des consultations publiques, la Chambre des notaires a proposé le remplacement de cette tarification d'intervalle par une tarification minimum. Ainsi, de toutes les corporations entendues à cette occasion, seule celle des physiothérapeutes a demandé à l'Office l'établissement d'un tarif d'intervalle; cette demande ne vise toutefois qu'une petite partie[164] des services offerts par ses membres, à savoir les traitements dispensés à des groupes de patients.

Le tarif d'intervalle présente peu de traits originaux à discuter, car il résulte de l'application simultanée d'un tarif minimum et d'un tarif maximum. Aussi, les arguments déjà invoqués à l'encontre de chacun de ces deux tarifs valent également pour le tarif d'intervalle. Le simple fait d'ajouter une limite maximale au tarif minimum ou, inversement, d'ajouter une limite minimale au tarif maximum ne suffit pas, de l'avis de l'Office, pour caractériser un troisième type de tarif véritablement distinct des tarifs minimum et maximum, qui permettrait d'éliminer leurs effets néfastes sur les prix des services professionnels.

En fait, le tarif d'intervalle correspond à peu de choses près au tarif fixe ajustable proposé par l'Association des consommateurs du Canada (Québec). Le double reproche qu'on vient d'adresser à ce dernier type de tarif est également applicable au tarif d'intervalle[165]: en plus d'imposer un prix minimum ne pouvant que maintenir ou élever le prix des services professionnels, ce qui, pour l'Office, ne se justifie par aucun motif d'intérêt public, le tarif d'intervalle établit également un prix maximum qui risque aussi d'entraîner une hausse du coût des services professionnels.

C'est en partie cet effet inflationniste du tarif d'intervalle qui, semble-t-il, a incité la Chambre des notaires à demander la suppression des prix maximums prévus dans les dispositions de son tarif qui comportent actuellement des prix d'intervalle. Cette corporation précise en effet dans son mémoire qu'elle préfère

---

164. La Corporation professionnelle des physiothérapeutes a également demandé un tarif d'honoraires maximums pour certains services de ses membres; voir précédemment page 80.

165. Voir précédemment page 100.

renoncer au tarif d'intervalle «qui peut quelquefois inciter le praticien à exiger du client le maximum que lui permet le tarif»[166].

Sans qu'il soit nécessaire de s'y attarder plus longtemps, l'Office estime que le tarif d'intervalle n'est pas plus apte à protéger les intérêts des consommateurs que les autres tarifs obligatoires analysés précédemment. Il ne recommande donc pas au gouvernement d'y avoir recours pour réglementer les prix des services professionnels dispensés en pratique privée.

Le fait que les trois tarifs obligatoires analysés précédemment comportent tous une norme maximum pouvait faire croire, à première vue, que chacun d'eux pouvait à sa façon contribuer à faire baisser les prix des services professionnels ou à en empêcher la hausse et, en conséquence, à assurer l'accessibilité financière de ces services. Un examen plus approfondi a cependant convaincu l'Office qu'au contraire, l'établissement de tels tarifs aurait plutôt pour effet de susciter une hausse des prix des services professionnels.

L'Ordre des dentistes du Québec partage les appréhensions de l'Office à l'égard des tarifs obligatoires, peu importe qu'ils soient minimums ou qu'ils comportent une norme maximum[167]:

> **Fidèle à sa mission de service public, l'Ordre des dentistes du Québec s'inquiète des conséquences que pourrait avoir un tarif d'honoraires obligatoire sur le public. Il soumet qu'un tarif obligatoire servirait principalement les intérêts matériels des professionnels.**
>
> **(...) L'expérience américaine révèle que l'intérêt pécuniaire des professionnels joue généralement un rôle primordial dans l'élaboration et la révision d'une échelle d'honoraires obligatoires. De tels tarifs sont souvent la résultante d'enquêtes économiques et sont alors conçus comme un moyen d'éliminer la concurrence et d'augmenter les revenus des professionnels en cause.**

---

166. *Supra*, note 67, p. 18. La Corporation professionnelle des évaluateurs agréés, *supra*, note 131, p. 19, manifeste les mêmes craintes lorsqu'elle affirme que le tarif d'intervalle entraîne «dans le temps, une évolution générale des prix de minimum vers les prix de maximum, ces derniers devenant la règle et, donc, le minimum.»

167. *Mémoire de l'Ordre des dentistes du Québec sur la tarification professionnelle*, *supra*, note 146, pp. 4-5.

Les réticences de l'Office à l'égard des tarifs obligatoires comportant une norme maximum proviennent également des inconvénients que présente leur mise à jour. Comme ces tarifs déterminent le prix le plus élevé qui peut être exigé pour un service donné, ils peuvent rapidement devenir inadaptés en période d'inflation et doivent logiquement faire l'objet d'une révision périodique. Il y a de fortes chances que la méthode utilisée pour cette révision soit une indexation automatique au coût de la vie, étant donné la simplicité, le caractère objectif et l'usage répandu d'un tel mécanisme. C'est en tout cas ce que propose l'Association des consommateurs du Canada (Québec)[168]:

> **Nous proposons également que les tarifs soient ajustés une fois l'an à la hausse du coût de la vie. On devra donc prévoir ici un mécanisme d'indexation des tarifs professionnels pour que ceux-ci continuent à être réalistes compte tenu des bases premières.**

Indexé selon ce processus, le tarif comportant une norme maximum vient garantir aux professionnels concernés la conservation d'une place donnée dans l'échelle des revenus, qui en arrive à être considérée comme un droit acquis qu'il est difficile plus tard de remettre en cause.

Les inconvénients découlant de la mise à jour des tarifs comportant une norme maximum constituent pour l'Office un motif supplémentaire pour ne pas suggérer au gouvernement leur utilisation dans le cadre de l'article 12 (u) du *Code des professions*. En effet, comme dans le cas du tarif minimum, l'Office estime qu'il n'y a pas de motifs d'intérêt public suffisants lui commandant de suggérer au gouvernement d'accorder aux professionnels de telles garanties économiques, susceptibles de les mettre à l'abri de certaines fluctuations pouvant affecter le coût de leurs services.

Actuellement, l'Office ne voit qu'une seule situation où, exceptionnellement, il pourrait être utile, pour la protection du public, d'introduire un tarif d'honoraires comportant des normes maximums. Il s'agit des cas où les honoraires

---

168. *Supra*, note 71, p. 21.

exigés pour un service professionnel doivent être payés par une personne qui n'a pas le choix du professionnel qui doit dispenser ce service[169].

La seule profession où, selon l'Office, cette situation est susceptible de se présenter régulièrement est celle du notariat. Pour certains actes qui sont passés devant un notaire, il peut arriver, en effet, qu'une personne soit tenue de payer les honoraires d'un notaire qui a été choisi par l'autre partie; cela semble particulièrement fréquent en matière de prêt hypothécaire, où l'emprunteur, tout en étant responsable des frais du contrat notarié en vertu d'une clause de ce contrat, se voit habituellement imposer le notaire du prêteur. Cette situation résulte de l'article 26 de la *Loi du notariat,* qui, en vue d'assurer la protection du contractant dont les droits ont le plus besoin d'être garantis, détermine qui a droit au choix du notaire dans le cas où aucune entente n'a été conclue entre les parties.

Dans cette situation particulière à la profession notariale, l'établissement d'un tarif comportant une norme maximum apparaît, bien sûr, comme une façon de prévenir les demandes d'honoraires excessifs de la part du notaire choisi par une partie mais rémunéré par l'autre. L'Office, cependant, se demande si le moyen d'éviter les abus en question ne consisterait pas plutôt à établir de nouvelles règles du jeu, qui, tout en respectant le rôle d'officier public impartial du notaire ainsi que les règles relatives au choix du notaire établies à l'article 26 prévoiraient, par exemple, que la partie qui, en vertu de cet article, bénéficie du choix du notaire doit elle-même assumer les honoraires de celui-ci.

L'Office compte entreprendre rapidement une discussion spécifique avec la Chambre des notaires afin de déterminer laquelle des formules est la plus susceptible de protéger également les intérêts respectifs des parties à l'acte notarié.

---

169. Cette situation peut résulter d'une disposition législative ou d'une clause contractuelle standard à laquelle la partie devant payer le professionnel sans le choisir ne peut en pratique se soustraire sans perdre le bénéfice du contrat. Signalons que la situation visée ici par l'Office est un peu analogue à celle qui, chez les avocats, justifie que soit établi par un tarif fixe le montant des honoraires judiciaires qui doivent être payés à l'avocat de la partie gagnante par la partie perdante. Comme celle-ci doit assumer des honoraires pour un professionnel qu'elle n'a pas choisi mais qui a été désigné par la partie adverse, il paraît logique que ces honoraires soient limités par un tarif. Cela, autant pour éviter les abus possibles de la part de l'avocat représentant la partie gagnante, que pour permettre à tout justiciable de prévoir avec plus de précision le coût éventuel des contestations judiciaires dans lesquelles il s'engage.

Sur cette question des honoraires judiciaires du Barreau, voir précédemment note 32 et, à l'annexe 2, le texte du tarif de ces honoraires.

II. Les tarifs indicatifs

Même lorsqu'ils sont adoptés par voie réglementaire et approuvés par le gouvernement, les tarifs indicatifs ne sont qu'un guide, une norme de référence que le professionnel peut utiliser dans la fixation des honoraires qu'il réclame à ses clients. Tout comme les tarifs obligatoires, ces tarifs qu'on appelle aussi «tarifs suggérés» ou «tarifs recommandés», peuvent être minimums, maximums, d'intervalle ou fixes; dans ce dernier cas, ils indiquent tout simplement les prix «moyens» ou les prix «habituels» qui sont exigés pour les services professionnels qu'ils visent.

Des 9 tarifs réglementaires qui existent présentement au Québec dans le domaine de la pratique professionnelle privée, un seul est de type indicatif dans son ensemble. Il s'agit de celui des architectes qui, nous l'avons vu[170], établit des prix qui servent comme preuve de la valeur des services des architectes devant toutes les cours de justice, à moins que l'architecte et son client aient déterminé d'autres prix par écrit. Ainsi, ce tarif, qui comporte un bon nombre de prix fixes et certains autres de type minimum, est plus que strictement indicatif, puisqu'en cas de contestation entre l'architecte et son client, seule une convention écrite entre ceux-ci permet aux tribunaux de s'en dégager; c'est sans doute pour cette raison que l'Ordre des architectes préfère généralement le qualifier d'«officiel». Mentionnons également que le tarif d'honoraires extrajudiciaires des avocats comporte des prix indicatifs en matière d'expropriation; ils figurent à l'article 89 du *Règlement no 1 du Barreau*, reproduit à l'annexe 2.

Lors des consultations publiques de l'Office, 4 des 17 corporations professionnelles qui ont réclamé l'établissement de tarifs réglementaires ont clairement opté pour le principe du tarif indicatif[171]. Ces corporations ont laissé entendre qu'à leur avis, les prix établis par un tel tarif devraient indiquer les prix moyens ou habituellement demandés par leurs membres.

De plus, parmi les 13 autres corporations qui, rappelons-le, ont presque toutes demandé un tarif minimum obligatoire[172], 2 ont souhaité qu'une partie des prix

---

170. Voir précédemment notes 7 et 43.

171. Il s'agit des corporations professionnelles suivantes: chiropraticiens, conseillers d'orientation, ergothérapeutes et infirmières et infirmiers.

172. Voir précédemment notes 48 et 49.

minimums applicables à leurs membres ne soient qu'indicatifs. Il s'agit, d'une part, de l'Ordre des agronomes qui s'est exprimé comme suit[173]:

Les contrôles tarifaires devraient être obligatoires au moins pour les petits clients et les petits bureaux professionnels. Ils pourraient être suggérés seulement dans les cas où aucune protection ne semble nécessaire bien que les questions tarifaires, dans ces cas, pourraient être quand même susceptibles d'inspection.

Il s'agit, d'autre part, de l'Ordre des architectes, qui, établissant une distinction dans les services de ses membres, a demandé un tarif minimum obligatoire «dans le cas des édifices publics ou des édifices dont le coût excède $100,000» et un tarif minimum indicatif dit «officiel» pour les autres services[174].

Pour les corporations qui le préconisent, le tarif indicatif semble cumuler les avantages d'un système de tarification obligatoire et ceux d'un système de concurrence sur les prix. Ainsi, par exemple, selon la Corporation professionnelle des conseillers d'orientation, l'intervention la plus appropriée en matière d'honoraires professionnels «réside dans l'établissement d'un tarif indicatif, qui retient les avantages des deux situations précédentes tout en évitant leurs inconvénients respectifs»[175].

Toutefois, pour certaines corporations professionnelles qui favorisent le tarif obligatoire, en particulier celui de type minimum, le tarif indicatif apparaît comporter plusieurs inconvénients. Par exemple, selon la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés, «le tarif indicatif, quelle que soit sa forme, succédané de l'économie de marché, cumule les désavantages du libéralisme et du dirigisme sans bénéficier des avantages de l'une et/ou l'autre»[176].

---

173. *Supra*, note 95, p. 6.

174. *Supra*, note 46, pp. 25, 38, 49-51; voir aussi les *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 5, p. 1033.

175. *La tarification des honoraires professionnels en service privé*, Mémoire de la Corporation professionnelle des conseillers d'orientation du Québec à l'Office des professions du Québec, décembre 1975, p. 5.

176. *Supra*, note 131, p. 17.

L'expression de points de vue aussi opposés quant aux éventuels effets du tarif indicatif sur le marché des services professionnels démontre combien il est difficile d'apprécier objectivement sa valeur en tant qu'instrument de réglementation des services professionnels et incite à considérer plutôt son utilité comme instrument d'information du public.

A. Le tarif indicatif comme instrument de réglementation des services professionnels

Ayant été amené à rejeter le tarif obligatoire comme moyen de réglementer efficacement les prix ou d'améliorer la qualité et la disponibilité des services, l'Office ne voit pas comment il pourrait en arriver à une conclusion différente concernant le tarif indicatif, qui ne comporte que des prix suggérés et dont l'application est volontaire.

Sur le plan de la qualité et de la disponibilité des services, la situation paraît très claire. En effet, puisqu'on n'a pu identifier l'existence d'une relation significative entre une tarification obligatoire et le maintien de la qualité et de la disponibilité des services, encore moins le pourra-t-on à partir d'une simple tarification indicative. L'Office partage donc le point de vue des chercheurs du Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal, qui affirment que les tarifs indicatifs «n'ont aucun effet prévisible particulier sur la qualité et la disponibilité»[177].

La question se pose un peu différemment, cependant, en ce qui concerne le prix des services professionnels. S'il est évident que le tarif obligatoire peut régir ce prix, il en va tout autrement du tarif indicatif. En effet, si, dans certains secteurs professionnels, il apparaît nécessaire de réduire les prix ou d'en limiter l'augmentation, on voit difficilement comment l'adoption d'un tarif indicatif suggérant des prix inférieurs à ceux du marché pourrait y contribuer. Il est à peu près certain qu'un tel guide demeurerait, à toutes fins pratiques, inutilisé par les professionnels, du fait qu'il viserait un marché qui leur serait déjà favorable et qui leur permettrait précisément de fixer leurs prix à un niveau élevé.

---

177. *Supra*, note 14, p. 152.

Il est évident que les producteurs de services professionnels, qui constituent un groupe homogène, bien informé et bien structuré, n'auraient aucune difficulté à mettre à l'écart, en invoquant son inapplicabilité, une norme indicative trop basse et allant à l'encontre de leurs intérêts communs. Et ce ne sont pas les efforts isolés des consommateurs, même bien informés du tarif indicatif[178], qui réussiraient à imposer ce tarif aux professionnels. Établi en dessous des prix du marché, le tarif indicatif n'aurait que peu d'incidence sur ces prix et risquerait d'induire les consommateurs en erreur sur les honoraires qu'ils doivent s'attendre à payer pour des services professionnels.

Par ailleurs, si, par hypothèse, une hausse des prix se révélait, dans un secteur donné, la seule solution possible pour venir en aide aux producteurs de services professionnels, le moyen de la provoquer ne consisterait sans doute pas à établir un tarif ne faisant que suggérer des prix supérieurs à ceux du marché. La situation de faiblesse des professionnels sur le marché ne leur permettrait peut-être pas d'exiger les prix suggérés par un tel tarif, et seul un tarif obligatoire pourrait amener de façon certaine la hausse de prix nécessaire.

L'Office ne peut donc pas considérer le tarif indicatif comme un véritable instrument de réglementation en matière de services professionnels, que ce soit pour en contrôler le prix ou pour en assurer la qualité et la disponibilité. Il n'est pas exclu, cependant, que ce type de tarif, qui diffère du tarif obligatoire sur un aspect aussi important que celui du caractère coercitif de sa mise en application, ait une vocation bien particulière, non pas comme moyen de contrôle des producteurs, mais plutôt comme instrument d'information du public.

B. Le tarif indicatif comme instrument d'information du public

Certaines corporations ont affirmé que le tarif indicatif peut jouer un rôle

---

178. Voir plus loin pages 109-118.

utile dans l'information du public sur les prix qu'il doit s'attendre à payer[179] ainsi que dans l'application de la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes des professionnels prévue par le *Code des professions*. Ces deux arguments sont surtout avancés, de façon subsidiaire, à l'appui des tarifs obligatoires: en effet, la plupart des corporations professionnelles favorables au tarif réglementaire préconisent, nous l'avons vu, les tarifs obligatoires et c'est dans cette perspective qu'elles utilisent les arguments pouvant appuyer la tarification en général. L'Office estime cependant qu'il est opportun de considérer ces arguments dans le cadre de l'examen des tarifs indicatifs puisqu'ils semblent être en définitive leur principale et unique justification.

1. Le tarif indicatif comme source d'information des consommateurs sur le prix des services professionnels

Pour l'Office, il est absolument essentiel de fournir au public une information satisfaisante sur le prix des services professionnels qu'il peut requérir. Il s'agit là d'un des moyens les plus efficaces de réduire le déséquilibre des forces qui existe généralement dans la relation entre le professionnel et son client, surtout lorsque celui-ci est un particulier.

Cette question fait l'objet d'un examen approfondi au chapitre troisième du présent rapport. Pour l'instant, l'Office désire seulement démontrer que le tarif indicatif ne constitue pas l'instrument approprié pour diffuser l'information sur les prix en faisant valoir, premièrement, que ce mode d'information est insuffisant et, deuxièmement, qu'il risque de bénéficier davantage aux professionnels qu'aux consommateurs.

---

179. Il est quelquefois avancé également que les tarifs indicatifs et, de la même façon, les tarifs obligatoires, peuvent constituer un instrument d'information utile aux professionnels parce qu'ils leur indiquent, plus particulièrement aux jeunes arrivant sur le marché, à quel niveau établir leurs honoraires.

L'Office voudrait rapidement écarter cet argument. Si, au cours de leur formation, les futurs membres des corporations professionnelles n'ont pu acquérir les connaissances minimales nécessaires à l'établissement du niveau de leurs honoraires, il nous semble que la solution à cette lacune consiste davantage pour eux à avoir recours aux conseils de leurs confrères ou à des spécialistes en gestion, plutôt qu'à requérir la fixation de normes de la part des pouvoirs publics.

a) Un mode d'information insuffisant

Selon certaines corporations, le tarif réglementaire constitue pour le public une source privilégiée d'information sur les prix des services professionnels. Comme l'explique l'Ordre des architectes[180]:

> **Ainsi il nous apparaît que la réglementation tarifaire est l'instrument idéal de répartition de l'information nécessaire à la restauration de l'une des hypothèses importantes du modèle de libre concurrence économique. Une fois ce niveau d'information restauré, la négociation, on peut l'espérer, redevient possible.**

Il est évident, à première vue, que les tarifs d'honoraires réglementaires sont susceptibles d'apporter au public certaines précisions sur les prix du marché. Un examen minutieux de la question démontre cependant que c'est en grande partie une illusion, compte tenu du mode de publication de ces tarifs et du type d'information qu'ils contiennent.

D'abord, concernant le mode de publication des tarifs d'honoraires, il faut reconnaître qu'il est forcément d'une portée très limitée. La parution du texte de ces tarifs dans la *Gazette officielle du Québec*, comme le veut la loi, ne les rend évidemment pas accessibles à l'ensemble du public. L'Office pourrait, à la rigueur, voir à ce qu'ils soient également reproduits dans des organes d'information d'utilisation plus courante. Toutefois, le type d'information qu'ils contiennent ne l'y incite pas.

D'une part, la présence dans ces tarifs de certains prix basés sur une unité de calcul autre que le simple taux horaire ou quotidien — lequel ne convient pas à tous les services professionnels — en fait des documents fort complexes et difficiles à consulter. Très souvent, la nomenclature des services qui y est décrite permet difficilement à un public profane d'identifier les services dont il

---

180. *Supra*, note 46, p. 37.

a besoin[181]. Un coup d'oeil sur les tarifs d'honoraires actuellement en vigueur suffit pour s'en convaincre[182].

D'autre part, même si les tarifs d'honoraires contiennent des informations de portée générale sur la structure des prix, permettant au client d'avoir une idée du coût éventuel des services, l'Office ne croit pas, surtout s'ils sont indicatifs, qu'il fournissent à ce dernier l'ensemble des données nécessaires pour conclure un contrat de services professionnels aux meilleures conditions possibles.

D'abord, le client n'a aucun moyen d'identifier le professionnel qui, sur le marché, offre ses services au prix qu'il est disposé à payer. Ne pouvant être informé à l'avance des prix exigés par un professionnel, ce n'est qu'après avoir rencontré celui-ci et pris connaissance de ses prix qu'il est en mesure de les comparer avec ceux qui figurent dans le tarif indicatif.

Et là encore, la situation du client demeure précaire. Du fait qu'il ignore les prix exigés par les autres professionnels disponibles, il ne possède pas les données objectives lui permettant de juger si l'écart entre ces prix et les honoraires du professionnel consulté est raisonnable. La seule source dont le client dispose pour faire ces comparaisons provient de ce dernier qui, sur ce point, peut difficilement être tout à fait impartial.

---

181. La Chambre des notaires, dans son mémoire, *supra*, note 67, p. 16, soutient que son tarif minimum obligatoire permet au public de mieux connaître non seulement le prix, mais aussi la nature des services professionnels offerts par ses membres: «Le tarif préconisé par la Chambre des notaires permet au public d'être mieux informé sur la nature des services dispensés par les notaires et sur le coût de ces services.»

L'Office, bien que d'accord avec l'objectif d'information recherché, ne croit pas, pour sa part, que la nomenclature des services professionnels que contiennent les tarifs, peu importe qu'ils soient obligatoires ou indicatifs, peut apporter au public une information suffisamment détaillée et vulgarisée pour lui permettre de connaître les services professionnels et ainsi de mieux apprécier par lui-même l'opportunité de requérir tel ou tel service. Concernant la question de l'information du consommateur sur la nature des services professionnels, l'Office, dans le cadre du présent rapport, ne formule que des recommandations générales, voir la section II du chapitre troisième, pp. 176-182. Cette question fera cependant l'objet d'un examen approfondi dans le cadre de l'étude sur les services professionnels et la consommation que l'Office a entreprise il y a quelques mois.

182. Voir à l'annexe 2 le texte de ces tarifs.

Cette lacune peut être particulièrement sérieuse dans les régions où les prix sont appelés, de façon générale, à être supérieurs ou inférieurs à ceux du tarif indicatif. Par exemple, dans une région à forte demande où l'ensemble des prix est vraisemblablement supérieur aux prix moyens du marché, le tarif indicatif peut être une source de confusion pour le public, non seulement dans l'appréciation du coût global d'un service mais aussi dans l'évaluation du niveau des honoraires d'un professionnel en particulier. Dans la situation contraire où l'offre de services est excédentaire et les prix, généralement peu élevés, le tarif peut aussi être défavorable au public en permettant aux professionnels de faire accepter des prix supérieurs à ceux du marché.

L'Office ne prétend pas que le prix doive être le seul critère de choix du professionnel, ni le seul élément à discuter avec celui-ci dans la conclusion d'un contrat d'achat de services. Mais en matière de services professionnels comme ailleurs, le prix est un facteur de décision essentiel pour le public et l'Office estime qu'à ce sujet, ce dernier a droit à l'information la plus complète possible.

Pour l'Office, cependant, le tarif indicatif ne peut constituer la base de cette information, non seulement parce qu'il est difficile d'en assurer une diffusion efficace et parce qu'il fournit une information beaucoup trop générale, qui ne permet pas au client de comparer à l'avance le prix effectivement exigé par les divers professionnels disponibles, mais surtout parce que l'établissement et la publication officielle d'un tel tarif risquent en définitive de profiter davantage aux professionnels qu'aux consommateurs.

b) Un mode d'information qui risque de bénéficier davantage aux professionnels qu'aux consommateurs

Si, comme nous l'avons déjà mentionné[183], il est peu vraisemblable qu'un tarif indicatif puisse réellement contrôler le prix des services professionnels à l'encontre des forces du marché, cela ne veut pas dire que l'établissement d'un tel tarif n'ait aucune influence sur le prix des services professionnels.

---

183. Voir précédemment pages 107-108.

En effet, même lorsqu'il n'est qu'indicatif, un tarif élaboré par un organisme comme l'Office, approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil et publié dans la *Gazette officielle du Québec*, est consacré par les pouvoirs publics et fait autorité. En recommandant un tarif, l'État fournit un appui officiel aux professionnels qui veulent s'y référer. On peut craindre, dans ce contexte, que les professionnels qui exigent habituellement des honoraires inférieurs aux prix qu'indique le tarif ne tentent de hausser leur rémunération en se référant continuellement à cette norme officielle dans leur négociation avec leur client.

À cet égard, il est intéressant de signaler que le professeur Richard J. Arnould, dans une enquête qu'il a menée sur les tarifs indicatifs minimums des avocats aux États-Unis et sur leur utilisation, a précisément constaté que ce sont les avocats dont le niveau de rémunération est généralement peu élevé qui utilisent le plus les tarifs indicatifs comme critère de détermination de leurs honoraires[184]:

> **The relationship between income and the use of fee schedules summarized in Table II lends further support to the hypothesis that those using fee schedules tend to be at the lower income levels and are thus the most vulnerable to competition (. . .)**

---

184. «Pricing Professional Services: A Case Study of the Legal Service Industry», (1972) 38 *Southern Economic Journal*, 495, pp. 504-505; la Table II à laquelle l'auteur renvoie se lit comme suit:

«Table II

Lawyers' Average Income by Use of Fee Schedule

Use of Fee Schedule	Average Income
Never use schedule	$40,383*
Sometimes use schedule but may charge less	33,849
Sometimes use schedule but may charge more	36,666
Always use schedule but may charge less	27,410
Always use schedule but may charge more	31,267

* This figure is probably biased upward because a number of the lawyers in this category were from California where per capita income tends to be high and which has no state fee schedule.»

> Interestingly enough, those using fee schedules as a second or third criterion have incomes that are, on the average, higher than those using fee schedules as a primary criterion. This supports the position that fee schedules are used by the most competitively vulnerable, the inefficient, and in some cases the incompetent lawyer.

Dans une publication effectuée conjointement avec le professeur Robert N. Corley et se basant sur la même enquête, l'auteur constate encore que les avocats, suivant la même logique, utilisent les tarifs indicatifs le plus souvent pour les actes professionnels auxquels correspondent les prix les plus élevés du tarif[185]:

> Table 4 illustrates that fee schedules are not always used by a majority of attorneys except in probate matters. We suggest that the reason for use in excess of 50 per cent in probate matters is that probate fees are frequently too high and cannot be justified on any other basis. Fee schedules are used more when they will justify a fee than when a satisfactory fee can be obtained without that justification.

---

185. *Supra*, note 81, p. 660; la Table 4 à laquelle les auteurs renvoient se lit comme suit:

«Table 4

	Always %	Sometimes %	Never %	Not App. & No Ans. %
1. Basic hourly rate	22.7	45.3	18.4	13.6
2. Corporation matters	31.7	34.9	12.9	20.5
3. Collections	23.8	26.4	16.1	33.7
4. Trial work	22.9	37.6	17.3	22.2
5. Contingent matters	34.1	24.9	17.3	23.7
6. Divorce	31.3	31.7	12.8	24.2
7. Criminal matters	12.4	23.7	18.4	45.5
8. Probate	51.2	19.9	9.3	19.6
9. Real estate	31.1	36.3	12.0	20.6
10. Administrative matters	18.4	31.1	14.2	36.3
11. Adoptions	36.1	27.0	10.1	26.8
12. Bankruptcy	28.6	20.1	10.4	40.9

Ces constatations tendent à confirmer le danger que le tarif indicatif soit utilisé par certains professionnels pour hausser leurs honoraires. Cette modification partielle dans la structure des prix risque également d'entraîner d'autres conséquences. En effet, cette première hausse pourrait inciter éventuellement les professionnels dont le niveau des honoraires est déjà égal ou supérieur à celui fixé par le tarif, à augmenter eux aussi le prix de leurs services, de façon à conserver l'écart entre leurs honoraires et ceux des professionnels ayant initialement bénéficié du tarif. C'est d'ailleurs la conclusion à laquelle en arrive Richard J. Arnould dans son étude[186]:

> **If the fee schedule becomes the basis for minimum charges of the inefficient and less competent lawyers, and if these rates are above the competitive level, then the differential or quasi rent that can be charged by the more competent lawyer is even further elevated above the competitive level. Thus, the entire rate structure becomes artificially enhanced.**

C'est donc l'ensemble de la structure des prix qui risque d'être déplacé vers le haut par l'établissement d'un tarif indicatif réglementaire. En effet, un tel tarif introduit des normes de référence au-dessous desquelles un nombre toujours plus restreint de professionnels acceptent de fixer leurs honoraires et qui, par conséquent, tendent à établir une nouvelle structure de prix artificiellement haussée: le tarif indicatif apparaît alors comme un tarif minimum obligatoire en puissance.

Il importe de signaler ici que l'expérience des juridictions étrangères où existent des tarifs indicatifs établis par des corporations ou des associations professionnelles tend justement à démontrer qu'il est exceptionnel que les professionnels dérogent aux tarifs suggérés en acceptant des honoraires inférieurs à ceux qui y sont indiqués. À plus forte raison, on peut présumer qu'il en serait ainsi si ces tarifs bénéficiaient d'une approbation gouvernementale. Au Royaume-Uni, la *Monopolies Commission* a récemment constaté que les

---

186. *Supra*, note 184, p. 505.

tarifs recommandés par les groupements professionnels avaient tendance, sous la pression de ceux-ci, à être respectés de façon presque absolue[187]:

> There appears to us to be little difference between so-called mandatory and recommended scales in their practical effects. Much depends on the extent to which the individual practitioner chooses to — or feels free to — abide by or depart from the scales, and this in turn may depend upon the likelihood of disciplinary action being taken against him. On the one hand, although disciplinary action clearly could not be taken specifically for breach of a recommended scale, the fact that the fees charged were not in accordance with the scale might in some circumstances be quoted in support of a charge of breach of some other rule (*eg* against price cutting or unfair attraction of business). Conformity in such matters may be such that the established practitioner would not depart any more readily from a "recommanded" scale than from a mandatory scale.

Même si, dans ce pays, le fait pour un professionnel d'exiger moins que les prix établis par un tarif suggéré ne constitue pas en droit une infraction déontologique, cette pratique est mal vue par le groupe auquel il appartient et peut être considérée comme une tentative de concurrence indue qui peut être punie en discipline. Cette volonté des groupements professionnels d'imposer le respect des tarifs indicatifs qu'ils adoptent a également été remarquée aux États-Unis, du moins en ce qui concerne les tarifs minimums recommandés par les divers Barreaux américains pour les services des avocats.

Bien que l'*American Bar Association* s'oppose depuis longtemps aux tarifs minimums obligatoires[188] et qu'en conséquence, les tarifs des Barreaux américains sont qualifiés d'indicatifs, il a longtemps été reconnu, selon les principes

---

187. *Supra*, note 87, pp. 22-23. Toujours selon cet organisme d'enquête, *idem*, p. 24, il semble, cependant, que les tarifs recommandés ne soient généralement pas dépassés par les professionnels: "The fees laid down, however calculated, are normally regarded as representing the minimum to be charged. Variations upwards may occasionally be made on grounds of the special complexity of the work or the skill and reputation of the practitioner, but generally speaking, minimum charges tend to be regarded also as maxima."

188. Voir précédemment note 54.

mêmes de cette association, que «the habitual charging of fees less than those established in suggested or recommanded minimum fee schedules, or the charging of such fees without proper justification, may be evidence of unethical conduct»[189]. Ce n'est qu'en 1970, que cette association a modifié très clairement sa position pour indiquer «that mere failure to follow a minimum fee schedule, even when habitual, cannot, standing alone and absent evidence of misconduct, afford a basis for disciplinary action»[190].

Malgré cette mise au point non équivoque, il semble qu'aujourd'hui encore les tarifs suggérés puissent, à l'occasion, servir de fondement à des poursuites disciplinaires. Comme l'expliquent Richard J. Arnould et Robert N. Corley[191]:

> **It is apparent that while adjectives such as "recommended" are used to describe fee schedules, many of the persons who vote to enact them consider them to be binding, and some members of the Bar treat them as binding notwithstanding the qualifying language and the disclaimer of Canon 12 and the opinions of the American Bar Association Committee.**

---

189. *Formal Opinion 302* du *Committee on Professional Ethics*, cité dans "American Bar Association and Justice Department Explain Positions on Minimum Fee Schedules to Senate Subcommittee", *supra*, note 54, p. 1297.

190. *Formal Opinion 323* du *Committee on Ethics and Professional Responsibility*, *idem*, p. 1298. Concernant ce changement de position de l'*American Bar Association* sur la question des tarifs minimums recommandés, voir Robert L. Simmons et Gary N. Holthus, *supra*, note 70.

191. *Supra*, note 81, p. 656. À l'appui de cette constatation, signalons qu'en 1973, le ministère de la Justice des États-Unis affirmait, concernant la portée des tarifs minimums recommandés des Barreaux américains: "These fee schedules are often more than mere suggestions. They are at times accompanied by a threat of disciplinary action for those who systematically choose to undercut the suggested fees. Members of the bar who prefer to charge fees lower than those suggested may be threatened with loss of the right to practice law because, in competing on fees, they have engaged in so-called 'unethical conduct and solicitation'.»: voir *American Bar Association and Justice Department Explain Positions on Minimum Fee Schedules to Senate Subcommittee*, *supra*, note 54, p. 1300.

Mentionnons aussi qu'en 1975, dans l'affaire *Goldfarb. v. Virginia State Bar* (1975) 95 S. Ct. 2004, la Cour suprême des États-Unis décidait qu'un tarif d'honoraires recommandé par une association d'avocats de comté et dont le respect était rendu presque obligatoire par des directives d'ordre déontologique du Barreau de l'État de Virginie, allait à l'encontre de l'une des principales lois anti-coalition de ce pays, le *Sherman Act*. Sur cette question, voir André Tremblay, *supra*, note 41.

Au Canada, le professeur John Crispo, dans son étude sur les tarifs d'honoraires, aussi bien obligatoires qu'indicatifs, décrivait ainsi la façon dont ils étaient respectés par les professionnels[192]:

> **De façon générale, la valeur des tarifs semble plus morale que légale. Ce fait est évident quand un groupe a des pouvoirs plutôt vagues, mais il semble encore se vérifier même lorsque les pouvoirs paraissent assez précis. En fait, même lorsque les prix sont approuvés par le gouvernement, on semble peu enclin à en garantir l'application par des procédures susceptibles d'attirer l'attention du public. La plupart des groupes paraissent mieux se faire obéir en recourant à la persuasion morale et en insistant sur l'éthique et le devoir professionnels plutôt que sur les peines possibles. (...)**
>
> **Pour la plupart, un mélange de leur propre intérêt et des considérations susmentionnées les amène à respecter les taux minimums de leur groupe professionnel. C'est du moins l'opinion de la majorité des praticiens interviewés.**

En résumé, l'Office constate que le fait d'informer le public sur le coût des services professionnels au moyen des tarifs indicatifs réglementaires, a paradoxalement pour effet de doter les professionnels d'un instrument de négociation de caractère officiel, qui leur permet de hausser le prix de leurs services. En raison de l'intérêt que plusieurs professionnels ont à s'y référer pour la fixation de leurs honoraires, les tarifs indicatifs, même s'ils ne font que suggérer une structure de prix, peuvent avoir des effets inflationnistes défavorables aux consommateurs s'apparentant à ceux des tarifs minimums obligatoires.

L'Office s'oppose donc à l'établissement de tarifs indicatifs réglementaires. Il entend plutôt favoriser, comme l'indique le chapitre troisième, la publication de certaines informations qui permettraient au public de mieux connaître le marché des services professionnels. Il croit cependant que ces informations doivent comporter suffisamment de précision sur les divers prix effectivement en vigueur sur le marché pour qu'en même temps qu'elles renseignent le public, elles ne déplacent pas vers le haut la structure des prix dont elles veulent être un simple reflet.

---

192. *Supra*, note 51, p. 21.

2. Le tarif indicatif comme source d'information dans la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes

L'article 86 du *Code des professions* prévoit que le Bureau de chaque corporation professionnelle doit «déterminer, par règlement, une procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes des membres de la corporation que puissent utiliser les personnes recourant aux services de ceux-ci». Ces règlements, presque uniformes pour toutes les corporations professionnelles, prévoient que le client mécontent doit d'abord demander la conciliation du compte par le syndic de la corporation. Si celui-ci n'arrive pas à établir un accord entre le professionnel et son client, ce dernier peut demander que le compte d'honoraires soit soumis à l'arbitrage d'un conseil constitué à cette fin, dont la décision s'impose aux deux parties.

Certaines corporations professionnelles considèrent que l'existence d'un tarif réglementaire est d'une importance capitale pour le bon fonctionnement de cette procédure. Ainsi, l'Ordre des arpenteurs-géomètres souligne dans son mémoire[193]:

> **Pourquoi le législateur a-t-il créé (. . .) des conseils de conciliation et d'arbitrage? Si le tarif n'existe pas, un tel conseil n'a aucune raison d'être. Aucune norme et aucune base de référence ne peuvent être utilisées sans tarif lorsqu'il y a divergence d'opinion entre le client et le professionnel. Aucune plainte ne peut être jugée sans l'existence d'un tel tarif.**

L'Office ne partage pas ce point de vue et se demande même à quoi servent la conciliation et l'arbitrage si un tarif à lui seul fait foi de la valeur des services dispensés. L'Office croit plutôt que les décisions en matière d'arbitrage doivent reposer sur un examen particulier de chaque compte d'honoraires sou-

---

193. *Supra*, note 44, p. 16. Cette position de l'Ordre s'inspire sans doute de l'article 1.5 de son tarif actuel qui se lit comme suit: «*Contestation*: L'arpenteur-géomètre en contestation avec un client sur la fixation du montant de ses honoraires, avant d'en venir à une action judiciaire, soit comme demandeur, soit comme défendeur, soumet sa note d'honoraires à une commission d'arbitrage nommée annuellement par le Bureau de direction de la corporation, commission qui applique le tarif en toute équité, sans préjudice aux droits des parties».

mis. Cette évaluation peut se faire, notamment, à partir des critères qui sont prévus dans les codes de déontologie de chaque corporation professionnelle pour indiquer aux professionnels comment ils doivent établir leurs honoraires. Ces critères se retrouvent généralement dans des dispositions comme celles-ci:

> **Le professionnel doit demander et accepter des honoraires justes et raisonnables.**
>
> **Les honoraires sont justes et raisonnables s'ils sont justifiés par les circonstances et proportionnés aux services rendus. Le professionnel doit notamment tenir compte des facteurs suivants pour la fixation de ses honoraires:**
>
> **a) le temps consacré à l'exécution du service professionnel;**
>
> **b) la difficulté et l'importance du service;**
>
> **c) la prestation de services inhabituels ou exigeant une compétence ou une célérité exceptionnelles.**

Bien sûr, les prix habituellement exigés par les membres d'une corporation professionnelle peuvent constituer un critère supplémentaire de nature à faciliter le jugement du conseil d'arbitrage et, sur ce point, il est vrai qu'un tarif peut fournir des indications utiles. Cependant, il n'est aucunement indispensable et peut être remplacé par les connaissances que les professionnels siégeant au conseil d'arbitrage possèdent ou sont en mesure d'obtenir sur les prix existant sur le marché.

Qu'un tarif d'honoraires ne soit pas nécessaire à l'arbitrage des comptes se confirme d'ailleurs par le fait que plusieurs corporations professionnelles qui, à l'heure actuelle, n'ont pas de tarif réglementaire ont, malgré cela, pu faire fonctionner leur mécanisme d'arbitrage des comptes. Il est intéressant de signaler ici que le Barreau, qui a pu expérimenter l'arbitrage avec et sans l'aide de tarif, puisque son tarif d'honoraires extrajudiciaires ne vise qu'une partie des services des avocats, ne croit pas du tout à la nécessité d'un tarif sur ce plan.

C'est en effet ce que déclarait son président lors des consultations publiques de l'Office, lorsqu'on lui demandait si un tarif était essentiel en arbitrage de comptes[194]:

> **Au contraire, nous, on pense que les arbitres doivent faire autre chose que d'additionner les deux chiffres et de vérifier si tel acte a été posé. Faut qu'ils tiennent compte de d'autres facteurs qui sont ceux mentionnés dans notre code d'éthique, c'est de ça qu'ils tiennent compte et également jusqu'à un certain point de la capacité de payer du client, même si c'est pas écrit nulle part, je pense que le pauvre type qui a utilisé les services d'un avocat, on prend en considération sa capacité de payer.**

L'Office estime donc que les corporations n'ont pas besoin de tarifs indicatifs pour apporter une solution équitable aux litiges nés de contestations en matière d'honoraires professionnels.

En conclusion, l'Office ne suggère pas au gouvernement d'établir des tarifs indicatifs réglementaires dans le secteur des services professionnels. Il recommande même le retrait du tarif indicatif de l'Ordre des architectes et l'abrogation de la disposition du tarif d'honoraires extrajudiciaires du Barreau, qui établit des prix suggérés en matière d'expropriation[195].

L'Office ne peut, en effet, préconiser l'utilisation du tarif indicatif comme mécanisme de réglementation des services professionnels car, sur ce plan, ses effets sont beaucoup trop incertains. L'Office ne peut davantage considérer ce tarif comme une source d'information qui faciliterait l'orientation du consommateur sur le marché des services professionnels et lui permettrait d'obtenir des services

---

194. *Notes sténographiques des consultations publiques de l'Office des professions du Québec sur la réglementation des honoraires professionnels en pratique privée*, volume 5, p. 988. Le Barreau va plus loin dans son mémoire, *supra*, note 54, p. 5, en affirmant: «Il est logique de se demander si ce pouvoir du Conseil (d'arbitrage), conçu en fait pour la protection du public, ne deviendrait pas illusoire ou futile advenant la fixation d'un tarif d'honoraires extra-judiciaires.»

195. Voir précédemment page 105.

professionnels aux meilleures conditions possibles; bien au contraire, l'Office estime même, à cet égard, que le tarif indicatif a pour effet de renforcer le pouvoir de négociation des professionnels.

Ces conclusions quant à l'inopportunité des tarifs indicatifs réglementaires sont également applicables aux quelques guides d'honoraires établis par les corporations professionnelles[196]. Celles-ci ayant essentiellement une fonction de protection du public, l'Office estime que ce n'est pas leur rôle de faire circuler de tels guides, qui présentent à peu près les mêmes caractéristiques que les tarifs indicatifs et qui ne peuvent finalement que favoriser leurs membres au détriment du public. L'Office croit plutôt qu'en matière d'honoraires, le rôle des corporations doit se limiter essentiellement à inscrire dans les codes de déontologie des principes généraux devant servir de références pour leurs membres et pour le public[197] et à déterminer une procédure permettant à un conseil d'arbitrage des comptes d'appliquer ces principes à chaque cas particulier.

Bien sûr, les guides d'honoraires suggérés à leurs membres par les corporations professionnelles sont établis hors d'un cadre législatif ou réglementaire précis; ils ne bénéficient pas, en conséquence, de la même sanction officielle qu'un tarif indicatif réglementaire. Cependant, du fait qu'ils émanent d'un organisme à vocation publique comme une corporation professionnelle, ils ont suffisamment d'autorité auprès du public pour que les professionnels puissent s'y référer chaque fois que cela leur est profitable. L'Office recommande donc que soit insérée dans le *Code des professions* une disposition interdisant aux corporations professionnelles d'établir et de diffuser des guides d'honoraires[198].

Quant aux guides établis par les groupements de professionnels de nature syndicale, tels que les associations ou syndicats de professionnels[199], l'Office estime qu'ils doivent être considérés différemment. D'abord, contrairement aux

---

196. Voir précédemment note 9.

197. Voir précédemment page 120.

198. Cette recommandation de l'Office rejoint celle du Comité indépendant désigné par le ministre de la Consommation et des Corporations, *supra*, note 109, p. 143, voulant que les corporations professionnelles se voient «retirer le pouvoir de suggérer des taux d'honoraires 'appropriés', du moins dans une économie de marché.»

199. Voir précédemment note 10.

corporations professionnelles, ces organismes n'ont pas reçu du législateur la mission de protéger le public. Les guides qu'ils peuvent mettre en circulation n'ont donc pas, à moins de fausse représentation, le même caractère officiel et le même impact auprès du public que ceux provenant d'une corporation professionnelle ou que les tarifs réglementaires.

De plus, ces organismes ayant essentiellement pour objectif la promotion des intérêts socio-économiques de leurs membres, le fait de suggérer des prix pour les services de ceux-ci entre dans leurs attributions normales et il semble difficile de s'y opposer. Cela est d'autant plus vrai que le milieu professionnel, conformément à l'esprit du *Code des professions* qui fait de la protection du public la fonction principale des corporations professionnelles, accepte de plus en plus l'idée qu'il est opportun de retirer à celles-ci la fonction de protéger les intérêts économiques des professionnels pour la confier à des groupements de nature syndicale.

D'ailleurs, le risque que l'établissement de guides d'honoraires par ces groupements entraîne une entente systématique sur les prix entre les membres d'une profession et, par conséquent, amène une hausse du prix des services professionnels, est certainement atténué par le fait que, depuis l'adoption du Bill C-2, les services professionnels tombent sous l'autorité de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*[200]. Étant donné que cette loi interdit tout accord ayant pour but de restreindre indûment la concurrence entre producteurs, y compris celui qui consiste pour ces derniers à s'entendre pour établir le prix de leurs services, il est clair que les guides établis par les associations ou syndicats de professionnels doivent désormais se limiter à suggérer des prix et doivent laisser leurs membres entièrement libres de s'y soumettre ou non[201]. Toute tentative de la part de ces groupements d'imposer le respect de leurs guides par quelque sanction

200. *Supra*, note 40.

201. Cette interdiction découle de l'article 32 de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, *idem*; à ce sujet, voir plus loin aux pages 137-144. Pour un exemple de poursuite dont pourrait faire l'objet une association professionnelle de nature syndicale en vertu de cet article, voir *R.* v. *British Columbia Professional Pharmacists' Society*, (1971) 17 D.L.R. (3d), 285.

que ce soit pourrait entraîner des poursuites du genre de celle qui a donné lieu, aux États-Unis, à la célèbre affaire *Goldfarb* v. *Virginia State Bar*[202].

L'Office ne croit donc pas qu'il est nécessaire, actuellement, que la pratique des guides d'honoraires par les groupements syndicaux de professionnels soit interdite. L'Office entend, cependant, surveiller étroitement cette pratique et dénoncer les abus qui pourraient en découler. De plus, s'il s'avérait que ceux-ci ne puissent être contrés efficacement par les dispositions actuelles de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, il n'hésiterait pas à faire des représentations auprès des autorités concernées afin que les modifications nécessaires soient apportées à cette loi. Il importe en effet que le public n'ait pas à subir le coût de pratiques anti-concurrentielles de la part d'associations ou de syndicats de professionnels, dont les membres, rappelons-le, bénéficient, de par leur appartenance à une corporation professionnelle, d'un monopole d'exercice ou de titre conféré par les pouvoirs publics.

Dans le même esprit, l'Office entend aussi surveiller les corporations professionnelles pour éviter qu'elles ne consacrent dans les faits les guides d'honoraires établis par les groupements syndicaux auxquels adhèrent leurs membres, en appliquant, par exemple, ces guides de façon systématique lors de la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes. Ce serait pour ces corporations un moyen trop facile de contourner l'interdiction, dont l'Office propose l'établissement, de diffuser des guides d'honoraires.

---

202. *Supra*, note 191. C'est du moins ce que semble affirmer Robert J. Bertrand, sous-ministre adjoint au ministère fédéral de la Consommation et des Corporations et directeur du Bureau canadien de la politique de la concurrence, dans une allocution prononcée devant l'Association du Barreau canadien, Section de la Colombie britannique, *supra*, note 93, pp. 3-4: «Advisory or recommended fee schedules are not necessarily unlawful price-fixing conspiracies. Such a tariff published purely for its informational content and in respect of which the members of the Bar are free to deviate as to the actual fees imposed without fear or recrimination, censure or other sanction being imposed, is generally considered not to fall within the scope of a price-fixing conspiracy.

It is essential that the advisory nature of such tariffs be readily evident and that the tariff not be a ploy for a price fixing agreement. Thus, if upon any increase of the minimum fee schedule all members of the association were found to immediately adopt and adhere to the new rate level as a matter of practice, or if the tariff was adhered to without deviation among all or a substantial portion of the members of the Association, the situation might provide me with grounds to initiate an inquiry.»

Conclusion

Au terme des chapitres I et II, après avoir terminé l'examen des deux premières formules d'intervention possibles en matière de réglementation des honoraires, et après avoir considéré chacun des types de tarifs d'honoraires qui peuvent être envisagés dans le cadre de ces formules, l'Office en arrive à la conclusion que les effets attribués à ces tarifs par les corporations professionnelles concernant la qualité et la disponibilité des services ou concernant l'information du public sont tout à fait marginaux lorsqu'ils ne se révèlent pas inutiles ou même inexistants.

En effet, selon l'Office, il est difficile de prétendre sérieusement qu'une intervention par voie de tarif a un effet direct et systématique sur la qualité des services; une telle intervention apparaît d'ailleurs superflue puisque cette qualité est de toute façon assurée par des mécanismes de droit professionnel spécifiques. Quant aux principaux problèmes de disponibilité qui ont été examinés — maintien de la disponibilité générale des services à un niveau suffisant, répartition régionale, survie des petits bureaux, protection des professionnels face aux entreprises et clients institutionnels —, l'Office a constaté que la façon de les résoudre ne consiste pas à fixer par des tarifs les prix qui doivent être exigés, mais plutôt à envisager des solutions spécifiques agissant directement sur la situation à corriger. Enfin, l'information du public sur le prix des services professionnels nécessite, pour être efficace, l'établissement de mesures bien différentes de la tarification des honoraires.

En fait, pour l'Office, une intervention par voie de tarifs ne peut s'expliquer que par la volonté d'influer sur le niveau des prix des services professionnels; c'est là, en toute rigueur, le seul rôle que l'on puisse attribuer aux tarifs d'honoraires. Or, peu importe l'effet que l'on veut produire sur le niveau des prix des services professionnels, il semble que, dans le contexte actuel, toute tarification risque, directement ou indirectement, d'avoir pour conséquence de le hausser. Cet effet, évident dans le cas des tarifs comportant des prix minimums obligatoires, caractérise également les autres tarifs, car leur analyse montre qu'eux aussi, chacun à leur façon et à des degrés divers, peuvent constituer un facteur de hausse des prix des services professionnels.

L'Office estime donc que la tarification des honoraires professionnels ne se justifie ni par les effets qu'on lui a traditionnellement attribués, particulièrement en ce qui concerne la qualité et la disponibilité des services, ni par ceux qu'elle peut avoir sur les prix des services professionnels. Ainsi, il n'y a aucune raison d'ajouter la tarification à la réglementation déjà imposante qui existe dans le secteur des services professionnels: l'Office ne voit pas pourquoi, en matière de prix, les professionnels devraient échapper artificiellement aux lois du marché par une réglementation qui leur serait favorable.

Si la tarification des honoraires ne se révèle pas nécessaire pour la protection du public et pourrait même lui être défavorable, cela ne signifie pas qu'aucune action ne peut être entreprise à l'égard des prix des services professionnels. Au contraire, cette constatation amène plutôt l'Office à adopter la troisième formule d'intervention possible en matière de réglementation des honoraires et qui consiste à substituer à la tarification certaines mesures visant à établir une meilleure concurrence sur les prix.

Chapitre troisième:

Le rejet du principe de la tarification des honoraires et l'établissement de mesures favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels

Les tarifs d'honoraires professionnels ne constituent pas les seules restrictions imposées par la réglementation professionnelle à la concurrence sur les prix des services professionnels. Cette réglementation comporte, en effet, plusieurs autres restrictions susceptibles d'influencer indirectement le niveau de ces prix en empêchant le libre jeu des forces du marché; c'est le cas, en particulier, des règles concernant l'admission aux corporations et de celles concernant la publicité permise aux professionnels.

Ainsi, de même qu'il a rejeté le principe de la tarification des honoraires professionnels, l'Office estime nécessaire d'atténuer la rigueur de certaines autres mesures de réglementation qui tendent à mettre les prix des services professionnels à l'abri du jeu des forces du marché. Sans nier le caractère particulier des services professionnels, l'Office a toutes les raisons de croire, en effet, que, dans ce secteur comme dans beaucoup d'autres, l'instauration de mesures favorisant une meilleure concurrence sur les prix constitue l'intervention la plus appropriée pour assurer l'utilisation optimale des ressources au meilleur coût possible.

Dans cette optique, l'Office, dans le présent chapitre, entend, premièrement, démontrer qu'il existe déjà sur le marché des services professionnels des facteurs favorisant la concurrence sur les prix et, deuxièmement, décrire les mesures qui doivent être envisagées pour favoriser cette concurrence.

I. L'existence de facteurs favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels

L'établissement d'une politique favorisant la concurrence sur les prix ne nécessite pas de changements fondamentaux au sein du marché des services professionnels. L'Office estime en effet qu'une telle politique est compatible avec la nature du secteur des services professionnels, où existent déjà plusieurs facteurs susceptibles de favoriser cette concurrence, qu'il s'agisse de forces inhérentes au marché des services professionnels ou de mesures législatives prohibant les pratiques restrictives de la concurrence qui peuvent y avoir cours.

Aussi, avant de proposer des mesures spécifiques pour promouvoir une meilleure concurrence sur les prix, est-il opportun d'examiner brièvement les principales forces naturelles du marché qui favorisent cette concurrence et d'analyser sommairement les mesures législatives qui ont été récemment adoptées dans le but de maintenir le jeu de ces forces.

A. Les forces naturelles favorisant la concurrence sur les prix

Les restrictions importantes qui limitent actuellement la concurrence dans le secteur des services professionnels peuvent donner l'impression que ce marché ne se prête pas, de par sa nature même, à la concurrence qui joue habituellement dans d'autres secteurs de l'économie. Or, selon l'Office, bien au contraire, le marché des services professionnels apparaît propre à engendrer une concurrence efficace sur les prix. Cela découle principalement:

1. d'une structure de marché particulière résultant du type d'investissement requis du professionnel,

2. des possibilités de substitution de services professionnels dont dispose le consommateur,

3. du pouvoir de négociation de la clientèle institutionnelle,

4. du degré de standardisation de certains biens ou de certains services offerts par les professionnels.

1. Une structure de marché particulière résultant du type d'investissement requis du professionnel

Selon la réglementation professionnelle actuelle, la condition essentielle de l'admission à une profession est la détention de connaissances théoriques et pratiques précises. L'investissement requis de la part de celui qui veut y être admis consiste donc principalement dans le temps et l'argent consacrés à l'acquisition d'une formation appropriée.

Ainsi, après avoir obtenu le diplôme reconnu comme donnant ouverture à l'exercice d'une profession et après avoir rempli les autres conditions d'admission

exigées par sa corporation, le professionnel ne doit souvent faire qu'un investissement financier relativement peu élevé — en tout cas inférieur à celui requis pour la production ou la vente de biens — pour pouvoir entrer sur le marché comme producteur autonome. Muni de son capital «savoir», dont le permis que lui a délivré sa corporation est une attestation, le professionnel est un producteur en puissance, capable de s'introduire sur le marché et d'y faire concurrence aux professionnels déjà en place.

Même si les nouveaux professionnels qui arrivent chaque année sur le marché ne tentent pas tous dans l'immédiat d'exercer à leur propre compte, seuls ou avec quelques confrères, il s'agit là d'une option qu'ils conservent tout au long de leur carrière. Cette possibilité pour le professionnel de former son propre bureau à un moment ou à un autre de sa vie professionnelle fait que, chez la grande majorité des professions, il existe une multiplicité de bureaux de tailles très diverses, certains gros bureaux se morcelant en plus petits et, inversement, ceux-ci fusionnant en bureaux de plus grande taille.

Le fait que les professionnels exercent dans un grand nombre de bureaux plutôt que dans quelques-uns de très grande taille engendre une structure de marché peu monopolistique[203] et un contexte concurrentiel particulièrement favorable: il existe alors pour le consommateur un large choix parmi les bureaux de professionnels aptes à dispenser le même service. Bien qu'une telle structure de marché n'existe pas nécessairement pour toutes les professions — en effet, pour certaines d'entre elles, notamment celles du génie et du génie forestier, la nécessité d'investissements financiers importants favorise davantage le regroupement des bureaux[204] — elle caractérise la plus grande partie du marché actuel

---

203. Il est intéressant de mentionner ici cette opinion du Conseil économique du Canada, *supra*, note 53, p. 92: «Le degré de concentration, c'est-à-dire la mesure dans laquelle la majeure partie de la production d'une industrie est assurée par un petit nombre seulement d'entreprises, exerce une grande influence sur l'état de la concurrence dans une industrie. Là où il y a forte concentration, il y a aussi de graves dangers d'une forte emprise sur le marché, de faibles pressions concurrentielles, d'inefficacité et de mauvaise affectation des ressources.» Il faut préciser, cependant, qu'une multiplicité de petits bureaux n'est pas nécessairement une garantie de concurrence efficace; voir précédemment note 109 et le texte correspondant.

204. Signalons qu'en médecine dentaire, le montant très élevé de l'investissement initial en équipement ne semble pas avoir nécessairement favorisé l'exercice en bureaux de taille moyenne. Cette situation est sans doute attribuable en partie à la conjoncture économique particulièrement favorable dans laquelle se trouve cette profession, où la demande de services excède considérablement l'offre.

des services professionnels et est susceptible d'y constituer un important facteur de concurrence.

2. Les possibilités de substitution de services professionnels dont dispose le consommateur

L'une des forces concurrentielles susceptibles d'affecter le prix des services professionnels dispensés en pratique privée est la possibilité qu'a le consommateur, en certaines circonstances, de remplacer le service professionnel dont il a besoin par un autre service qu'il juge équivalent et qui est dispensé à un prix qui lui convient. Lorsque le consommateur dispose de cette possibilité de substitution, les professionnels doivent en tenir compte dans la fixation de leurs honoraires. Ainsi, par exemple, s'ils envisagent une hausse de leurs prix, ils doivent nécessairement considérer que les bénéfices qu'ils comptent en retirer risquent d'être annulés par une diminution du volume des services dispensés au profit d'autres catégories de professionnels ou de personnes offrant des services équivalents à un prix avantageux.

Bien sûr, ce facteur n'a pas pour effet d'empêcher toute hausse de prix puisqu'il touche seulement les services professionnels qui peuvent être remplacés par d'autres. Chez plusieurs professions, ceux-ci sont cependant très nombreux. Ils englobent en fait tous les services qui ne sont pas réservés en exclusivité aux membres d'une corporation professionnelle donnée.

C'est le cas d'abord des services dispensés par les membres des 17 corporations professionnelles à titre réservé. Ceux-ci, en effet, peuvent être en concurrence tant avec des membres d'autres corporations professionnelles qu'avec des personnes qui ne sont membres d'aucune corporation professionnelle. Cette multiplicité de producteurs disponibles assure une concurrence qui interdit ou, tout au moins, freine les hausses abusives de prix.

C'est le cas également d'un bon nombre de services dispensés par les membres de certaines professions d'exercice exclusif. Ceux-ci, en effet, doivent nécessairement subir une certaine concurrence lorsqu'ils posent des actes qui ne tombent pas directement dans leur champ d'exercice exclusif, comme c'est le cas fréquemment, par exemple, pour les comptables agréés, les ingénieurs et les ar-

chitectes, ou lorsqu'ils posent des actes dont ils partagent l'exclusivité avec les membres d'autres professions: par exemple, les dentistes et les denturologistes sont en concurrence pour la pose de certaines prothèses dentaires, tout comme les médecins ophtalmologistes et les optométristes le sont pour l'ajustement et la vente des verres de contact.

L'impact de cette force concurrentielle fondée sur cette possibilité de substitution des services est encore plus fort lorsque le consommateur peut remplacer des services dont il doit assumer directement le coût par des services dispensés gratuitement par des professionnels salariés exerçant dans des établissements publics ou par des professionnels de pratique privée mais rémunérés suivant un régime public, tel l'assurance-maladie. Une telle situation peut mettre en concurrence des personnes exerçant une même profession, mais dans des contextes différents: par exemple, les physiothérapeutes et les diététistes en bureau privé doivent affronter la concurrence des personnes exerçant ces professions dans les établissements publics. Elle peut aussi mettre en concurrence des membres de professions distinctes: c'est le cas, par exemple, des chiropraticiens, des podiatres et des psychologues, dont les services doivent être payés directement par le public, par rapport aux médecins dont les services sont payés par la Régie de l'assurance-maladie.

L'Office se garde cependant de donner un caractère absolu à cette force concurrentielle basée sur les possibilités de substitution dont dispose le consommateur. D'abord, elle ne s'applique pas nécessairement à toutes les professions et même dans les cas où, en principe, les services professionnels sont toujours substituables, les substituts peuvent, en pratique, être rares. De plus, dans les cas où la demande de services est très forte, le prix de ces substituts peut s'aligner sur celui des services dispensés par les membres des corporations professionnelles. Enfin, cette force risque d'être beaucoup moins importante dans les régions à faible densité de population où peu de producteurs de services sont disponibles.

Malgré ces limites, l'Office voit dans cette possibilité de substituer des services à d'autres, une force qui peut contribuer de façon appréciable à maintenir les prix des services professionnels à un niveau raisonnable. Cette force reposant largement sur le niveau d'information dont dispose le public consommateur sur

les services professionnels offerts et sur leur prix, il faut admettre que, pour le moment, elle est souvent plus latente que réelle. L'Office estime cependant que les mesures qu'il propose à la section II du présent chapitre pour favoriser l'information du public sur les services professionnels permettront à celui-ci de mieux tirer profit de cette force naturelle du marché.

3. Le pouvoir de négociation de la clientèle institutionnelle

La nature de la clientèle ayant recours à des services professionnels varie d'une profession à l'autre. Alors que les membres de certaines corporations professionnelles ne vendent leurs services qu'à des individus, ceux d'autres corporations font affaire presque exclusivement avec une clientèle institutionnelle. Il arrive aussi, chez plusieurs professions, que la clientèle soit à la fois individuelle et institutionnelle.

Le type de clientèle auquel font face les professionnels est important, car il peut avoir une influence déterminante sur la fixation du niveau des prix des services offerts. En effet, alors que le client individuel se retrouve en général dans une situation d'infériorité[205] par rapport au professionnel qu'il consulte, notamment quant à la détermination du prix du service requis, le client institutionnel, pour sa part, est habituellement dans une position qui lui permet de négocier véritablement le prix des services qu'il désire.

Cette réalité est d'ailleurs très bien mise en relief par certaines corporations professionnelles qui disent favoriser le tarif minimum précisément parce qu'il sert à prévenir les baisses de prix que les gros acheteurs de services peuvent imposer aux professionnels[206]. Elle semble aussi reconnue par la clientèle institution-

---

205. Dans son mémoire, *supra*, note 71, p. 2, l'Association des consommateurs du Canada (Québec) souligne en ces termes l'état d'infériorité du consommateur individuel par rapport au professionnel: «Alors que notre Code civil suppose l'égalité entre les parties contractantes et la libre négociation des obligations réciproques dans le cadre du contrat, on constate que le consommateur, pris individuellement, est dans un état très net d'infériorité par rapport au professionnel, qu'il s'agisse de la détermination de la qualité des services ou de la fixation du prix de ces services.»

206. Voir précédemment pages 71-74.

nelle, car le Conseil du patronat, représentatif d'une large partie de cette clientèle, affirme dans le mémoire qu'il a soumis à l'Office[207]:

> **Nous avons déjà souligné combien certaines catégories de professionnels font majoritairement affaires avec une clientèle institutionnelle, gouvernements ou entreprises. Selon le C.P.Q., ce genre de clientèle est tout à fait capable de se protéger sans que l'État intervienne, par des mécanismes forcément lourds.**

Une telle situation semble également exister dans d'autres secteurs de l'économie. Ainsi, la *Loi de la protection du consommateur* distingue le client individuel et le client institutionnel en ne visant que la protection du premier[208].

L'important pouvoir de négociation dont bénéficie le client institutionnel provient d'abord du fait qu'il est en général mieux informé que le client individuel et qu'il possède les ressources lui permettant d'évaluer le prix du service offert et même sa qualité. Le volume de la demande qu'il peut susciter lui donne aussi un atout dans la négociation sur les prix: dans certains cas, il peut même éviter d'avoir recours aux services de professionnels de pratique privée en engageant comme employé salarié un professionnel capable de répondre à ses besoins[209].

La force dont dispose ainsi le client institutionnel peut constituer un frein important aux augmentations indues des prix des services professionnels. Or, selon l'Office, ce frein peut également profiter au client individuel: celui-ci est moins susceptible de subir des hausses artificielles de prix s'il existe sur le marché des clients suffisamment forts pour freiner ces hausses. Encore ici, cependant, cet effet bénéfique pour le consommateur individuel sera d'autant plus marqué qu'il existera une meilleure information sur les services offerts et surtout sur leurs prix.

---

207. *Supra*, note 55, p. 4.

208. L.Q. 1971, chap. 74; l'article 1(d) de cette loi définit le consommateur comme une «personne physique qui est partie à un contrat en une qualité autre que celle de commerçant», excluant ainsi le consommateur institutionnel. Signalons que l'article 1(c) du Projet de loi no 7 remplaçant cette loi est pratiquement identique: *Loi sur la protection du consommateur*, (1ère lecture), 1976, 4e session, 30e législature (Qué.).

209. Voir en ce sens John Crispo, *supra*, note 51, p. 31.

Dans ce contexte, en effet, la connaissance que peut avoir le client individuel des prix relativement bas offerts aux clients institutionnels augmente évidemment son pouvoir de négociation face aux professionnels, même si la petite quantité de services qu'il achète ne lui permet pas de prétendre à des prix du même ordre.

Cette troisième force concurrentielle, tout comme les deux premières, a toutefois ses limites. D'abord, elle ne s'applique pas au nombreux professionnels du domaine de la santé et des relations humaines, qui rendent leurs services presque exclusivement à des clients individuels. Ensuite, il faut admettre que certains clients institutionnels peuvent être également en position d'infériorité face aux professionnels au moment de la détermination du prix des services[210] ou que d'autres préfèrent utiliser leur pouvoir de négociation pour tenter d'obtenir des avantages différents, telle une plus grande célérité dans l'exécution du service. Enfin, signalons que la concurrence introduite par la clientèle institutionnelle peut ne pas profiter à la clientèle individuelle si les services requis respectivement par l'une et l'autre sont tout à fait différents.

Malgré ces réserves, l'Office estime que cette troisième force concurrentielle constitue une réalité importante puisqu'elle est susceptible de jouer à l'égard des membres des corporations professionnelles ayant une clientèle totalement ou en partie institutionnelle, à savoir celles oeuvrant dans les domaines du génie, de l'aménagement, des affaires et du droit. Elle est d'autant plus importante qu'il s'agit là essentiellement de domaines où les services professionnels ne sont pas et ne seront sans doute jamais couverts par des régimes d'aide ou d'assurance sociale d'application universelle, du fait précisément que la clientèle desservie y est en majorité institutionnelle.

4. Le degré de standardisation de certains biens ou de certains services offerts par les professionnels

Dans le secteur du commerce des biens, la concurrence repose en partie sur la possibilité qu'a le consommateur de comparer lui-même les prix des articles destinés à un même usage qui lui sont offerts. Le marché des services professionnels n'est pas à l'abri de cette force concurrentielle. Sur ce marché, il existe,

---

210. On peut penser ici, par exemple, aux petites entreprises et à certains organismes privés à but non lucratif.

en effet, certains biens et services suffisamment familiers au public en raison de leur degré de standardisation ou de la fréquence à laquelle il y a recours, pour qu'il puisse apprécier et comparer les divers prix exigés des professionnels.

Cette quatrième force concurrentielle se manifeste principalement, bien sûr, chez les quelques professions où la dispensation du service professionnel est habituellement accompagnée de la vente d'un bien. On pense ici aux pharmaciens et médecins vétérinaires pour la vente des produits pharmaceutiques, et aux optométristes, opticiens d'ordonnances, audioprothésistes, dentistes et denturologistes pour la vente des prothèses visuelles, auditives ou dentaires.

Dans le cas des produits pharmaceutiques, il est facile pour le public d'établir des comparaisons entre les prix, puisque les divers formats dans lesquels ils sont offerts sont habituellement identiques chez tous les distributeurs. De plus, lorsque des formats standardisés n'existent pas pour un produit donné, le public possède néanmoins un point de référence dans l'unité de base de ce produit: comprimé, ampoule, suppositoire, once ou centimètre cube, etc . . .[211].

Pour ce qui est des prothèses visuelles, auditives et dentaires, la situation est un peu différente puisqu'il s'agit là de biens conçus pour être utilisés par une seule personne. Cependant, le caractère matériel de la prothèse et le fait qu'elle soit nécessairement standardisée jusqu'à un certain point malgré les particularités que nécessite son ajustement pour chaque client, donnent généralement à

---

211. Effectivement, dans le cas des produits pharmaceutiques vendus par les pharmaciens, le public peut connaître les prix à l'avance puisqu'une bonne partie des médicaments sont directement accessibles, avec leur prix, sur les lieux de chaque pharmacie. Cette possibilité pour le consommateur de comparer les prix avant l'achat vaut également pour les médicaments vendus sur ordonnance médicale, que le pharmacien a l'obligation de conserver derrière son comptoir. En effet, à l'aide de la liste de prix de ces médicaments et de la table de concordance entre leur dénomination commune et leurs diverses dénominations commerciales, qui doivent toutes les deux être disponibles dans chaque pharmacie, le client devrait disposer de l'information nécessaire pour exiger de son pharmacien le substitut le moins coûteux au médicament que lui a prescrit son médecin; à ce sujet, voir le *Règlement concernant la publicité* de l'Ordre des pharmaciens, *Gazette officielle du Québec*, Partie 2, 13 août 1975, p. 4611. Mentionnons cependant que ce règlement connaît actuellement des difficultés d'application du fait qu'il est contesté devant les tribunaux.

celui-ci suffisamment de points de référence pour lui permettre d'effectuer à l'avance une comparaison entre les divers prix du marché[212].

Cette force concurrentielle peut aussi se manifester chez les professions dont les membres ne font pas le commerce de biens. En effet, plusieurs services professionnels offerts au public sont suffisamment standardisés dans leur exécution pour être bien identifiés par le public et pour que leurs prix puissent être comparés[213].

Bien sûr, tous les services professionnels comportent, à des degrés divers, certaines variantes dans la façon dont ils peuvent être dispensés. Cependant, pour plusieurs d'entre eux, ces variantes sont simples et limitées de sorte qu'elles n'affectent pas fondamentalement la nature du service qui, ainsi, demeure facilement identifiable et bien connu du public.

Le fait que dans certains des tarifs d'honoraires actuels — de même que dans plusieurs des tarifs établis aux fins des régimes d'aide ou d'assurance sociale — les prix soient établis à partir d'une nomenclature d'actes professionnels, constitue certes une démonstration que beaucoup de services professionnels peuvent être identifiés et définis avec une certaine précision. L'existence de ces services standardisés rend donc possibles des comparaisons entre les prix exigés par les professionnels et favorise ainsi la concurrence sur le marché des services professionnels.

---

212. Dans le domaine des prothèses visuelles et auditives comme dans celui des produits pharmaceutiques, l'Office est conscient que les fabricants exercent sur le marché un contrôle qui a une influence marquée sur la structure des prix. Il ne croit pas, cependant, que toute concurrence sur les prix en soit rendue impossible, en raison, notamment, du fait que les pratiques restrictives de la concurrence qui peuvent avoir cours dans ces secteurs sont interdites par les dispositions de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*.

C'est ainsi que le secteur des prothèses visuelles a récemment fait l'objet d'une enquête de la part du Directeur des enquêtes et recherches en vertu de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, dont le compte rendu a été complété le 4 juillet 1975 et s'intitule: *Documentation recueillie à l'intention de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce au cours d'une enquête menée en vertu de l'article 47 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions au sujet de la production, la fourniture, la distribution et la vente de produits de lunetterie au Canada*, Ottawa-Hull, Ministère de la Consommation et des Corporations. À la suite de cette enquête, la Commission sur les pratiques restrictives du commerce a tenu des audiences publiques sur cette question, mais ses conclusions ne sont pas encore connues.

213. Pour des exemples de services professionnels standardisés, voir plus loin page 188.

Même si l'Office considère cette quatrième force comme très importante, il est par ailleurs bien conscient de ses limites. D'abord, chez chaque profession, elle ne touche évidemment pas l'ensemble des services dispensés. De plus, son efficacité, encore une fois, dépend en grande partie de l'information dont dispose le consommateur, autant sur la nature des services professionnels que sur leur prix.

Les forces naturelles du marché des services professionnels dont l'Office vient de souligner l'existence, sans toutefois prétendre être exhaustif, sont bien sûr d'intensité variable selon les diverses professions. On peut cependant constater que l'une, l'autre ou plusieurs d'entre elles touchent la presque totalité des professions dont certains membres exercent en pratique privée.

En décrivant ces forces, l'Office ne cherche pas à établir leur degré respectif d'efficacité dans les divers secteurs professionnels ou pour chaque profession. Il veut plutôt démontrer, indépendamment du fait qu'actuellement, ces forces soient souvent plus virtuelles que réelles, que leur existence, en soi, contribue à faire du marché des services professionnels un secteur qui ne diffère pas fondamentalement des autres secteurs au point d'échapper à toute forme de concurrence sur les prix des services offerts.

C'est sans doute aussi la conclusion à laquelle en est arrivé le législateur fédéral car il a décidé récemment d'étendre aux services professionnels l'application de certaines mesures législatives destinées à promouvoir la concurrence. Il convient maintenant de décrire brièvement la nature de ces mesures que l'on retrouve dans la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*.

B. Les mesures législatives favorisant la concurrence sur les prix

Au Canada, les dispositions de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* ne s'appliquaient, jusqu'en 1976, qu'au secteur des biens. La distribution des services échappait presque totalement à l'emprise de cette loi. Cette exception en faveur d'une partie importante du secteur tertiaire de l'activité économique[214]

214. Dans son *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, *supra*, note 53, p. 161, le Conseil économique du Canada évaluait cette partie du secteur tertiaire à environ 20% du produit intérieur brut.

constituait d'ailleurs l'un des points les plus critiqués de cette législation. Cette situation apparaissait d'autant plus anormale que le Canada était l'un des seuls pays industrialisés occidentaux où une telle distinction entre biens et services était maintenue aux fins de l'application de la loi anti-coalition[215].

Ainsi, lorsqu'en 1969, le Conseil économique du Canada recommanda dans son *Rapport provisoire sur la politique de concurrence* d'apporter un ensemble de modifications à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, l'une de ses principales propositions consistait à étendre l'application de cette loi au domaine des services[216]:

> On peut donc conclure que, même si le produit des industries de biens diffère essentiellement de celui des industries de services, cette différence n'est pas de nature à rendre une politique de concurrence orientée vers l'efficacité de l'économie moins applicable aux industries de services. Sous certains rapports, elle serait peut-être au contraire plus appropriée.
> (...)
>
> Il y a beaucoup à gagner à une extension de la politique de concurrence à toutes les activités commerciales, y compris les services.

Concernant plus spécifiquement les services professionnels, le Conseil ne voyait pas de raison de leur accorder une exemption générale et recommandait également leur assujettissement à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. Le Conseil aborda ce problème dans les termes suivants[217]:

> Faute de documents publiés, nous en sommes réduits à des conjectures, mais il est fort possible que si l'on a toujours hésité à inclure les services dans le champ d'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, c'est à cause notamment d'une répugnance à intervenir dans une vieille coutume qui reconnaît aux professions le droit de fixer leurs tarifs d'honoraires et de con-

---

215. À ce sujet, voir Conseil économique du Canada, *idem*, p. 182.

216. *Idem*, pp. 185 et 176.

217. *Idem*, p. 167.

trôler l'admission de nouveaux membres. Cependant, des faits récents, dont l'établissement de nouvelles dispositions pour le financement des soins médicaux, ont attiré l'attention du public sur la fixation des tarifs d'honoraires et autres pratiques économiquement importantes des associations professionnelles. C'est pourquoi, il semble aujourd'hui opportun de considérer de nouveau les raisons pour lesquelles ces pratiques ne seraient pas soumises à un régime mieux structuré de freinage et d'équilibre des forces.

C'est par le Bill C-2, qui constitue la première des deux étapes de la révision de la politique canadienne de concurrence[218], que le législateur fédéral a donné suite aux recommandations du Conseil économique du Canada. Ainsi, depuis l'entrée en vigueur de certaines dispositions de ce projet de loi, le 1er juillet 1976[219], la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* s'applique à l'ensemble des services, ceux-ci y étant définis comme «tout genre de service, industriel, commercial, professionnel ou autre»[220]. Afin de faire ressortir en quoi cette loi est susceptible d'avoir un effet positif sur la concurrence au niveau des prix des services professionnels, l'Office estime nécessaire de décrire brièvement les principales interdictions qui y sont faites et qui sont applicables aux professionnels: ententes restreignant la concurrence, fusion et monopole, maintien des prix, baisse abusive des prix, truquage des offres et diffusion d'informations trompeuses.

1. Ententes restreignant la concurrence.

La mesure la plus importante est sans contredit celle prévue à l'article 32 qui, en des termes très généraux, interdit toute forme d'entente ayant pour effet de limiter, au détriment du public, les facilités de distribution des services professionnels, d'en élever le prix de façon déraisonnable ou de restreindre indûment la concurrence d'une quelque autre façon. C'est en vertu de cette disposition de portée très large qu'il est désormais interdit aux groupements syndicaux, associations et autres organismes groupant des professionnels d'obliger leurs membres à res-

218. Voir précédemment notes 40, 110 et 200, ainsi que le texte correspondant.

219. La plus grande partie du Bill C-2 est entrée en vigueur, cependant, le 1er janvier 1976.

220. *Supra*, note 40, article 2.

pecter un niveau donné d'honoraire[221]. La portée de cet article ne se limite cependant pas aux ententes sur les prix et pourrait éventuellement sanctionner les accords entre professionnels visant à effectuer indûment un partage d'une partie du marché ou d'une clientèle donnée.

Il faut souligner cependant que la loi anti-coalition prévoit un moyen de défense contre les poursuites qui peuvent être intentées en vertu de l'article 32. Ainsi, une personne ne peut être condamnée selon cet article si l'entente à laquelle elle est partie porte uniquement «sur un service et sur des normes de compétence et des critères d'intégrité raisonnablement nécessaires à la protection du public a) dans l'exploitation d'un commerce ou l'exercice d'une profession rattachés à ce service, ou b) dans la collecte et la diffusion de l'information se rapportant à ce service»[222]. Ne peuvent donc être considérées comme illégales les interventions gouvernementales qui, aux fins de la protection du public, établissent des règles précises concernant la compétence et l'intégrité des producteurs de services.

Cette exception apparaît fondée sur les décisions jurisprudentielles voulant que les réglementations émanant des gouvernements fédéral et provinciaux, bien qu'elles puissent en fait être restrictives de la concurrence, ne constituent pas des infractions à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* puisqu'on présume qu'elles sont faites en vue de l'intérêt public. Il s'agit là d'ailleurs de l'un des motifs pour lesquels les règlements établis en vertu du *Code des professions* échappent aux dispositions de la loi anti-coalition[223].

2. Fusion et monopole.

Toute fusion ou situation de monopole n'est pas interdite par la loi; le sont seulement celles qui restreignent la concurrence au détriment de l'intérêt du pu-

---

221. À ce sujet, voir précédemment pages 123-124.

222. *Supra*, note 40, art. 32(8).

223. À ce sujet, voir A. Tremblay, *supra*, note 41 et Ministère de la Consommation et des Corporations, *Propositions pour une nouvelle politique de concurrence pour le Canada, Première étape*, 2e édition, Ottawa, Information Canada, novembre 1973, pp. 25-28.

blic[224]. Malgré ce tempérament, cette double interdiction constitue une certaine garantie pour ceux qui craindraient qu'en l'absence de tarif réglementaire et qu'en raison des mesures mises en avant par l'Office pour favoriser la concurrence, les plus gros bureaux de professionnels puissent englober ou faire disparaître les plus petits, pour ensuite contrôler à leur avantage une partie du marché des services professionnels.

3. Maintien des prix.

Selon l'article 38 de la loi, quiconque exploite une entreprise, y compris un bureau de professionnels, ne peut:

> **a) par entente, menace, promesse ou quelque autre moyen semblable, tenter de faire monter ou d'empêcher qu'on ne réduise le prix auquel une autre personne exploitant une entreprise au Canada fournit ou offre de fournir un produit ou fait de la publicité au sujet d'un produit au Canada; ni**
>
> **b) refuser de fournir un produit à une autre personne exploitant une entreprise au Canada, ou établir quelque autre distinction à l'encontre de celle-ci, en raison du régime de bas prix de celle-ci.**

Dans un contexte où l'absence de tarifs minimums réglementaires permettra à certains professionnels de réduire le montant de leurs honoraires, cet article revêt une certaine importance car il leur fournit l'occasion de contrer les efforts qui pourraient être faits pour les inciter à maintenir leurs honoraires au niveau exigé par les autres professionnels.

4. Baisse abusive des prix.

Constitue une infraction au sens de l'article 34 de la loi, le fait pour une entreprise, dans le but de réduire la concurrence ou d'éliminer un concurrent, de pratiquer une politique de vente de produits à des prix déraisonnablement bas ou une politique de vente de produits à des prix inférieurs, dans une région, à ceux qu'elle exige dans d'autres régions. L'interdiction de ces deux pratiques restrictives constitue encore une fois une protection dont peuvent bénéficier les petits bureaux de professionnels face à la concurrence des plus gros.

224. *Supra*, note 40, articles 2 et 33.

5. Truquage des offres.

Suivant l'article 32.2 de la loi, les personnes susceptibles de répondre à un appel d'offres ne peuvent, en secret, conclure un accord pour que l'une d'elles s'abstienne d'y répondre ou s'entendre pour présenter des réponses qui seraient le résultat d'un arrangement entre elles. Cette disposition touche de façon particulière les professions des domaines du génie et de l'aménagement dont les membres font affaire avec une clientèle institutionnelle.

6. Diffusion d'informations trompeuses.

L'article 36 de la loi interdit à quiconque de donner au public des informations trompeuses «de quelque manière que ce soit, aux fins de promouvoir directement ou indirectement soit la fourniture ou l'utilisation d'un produit, soit des intérêts commerciaux quelconques». En plus de cette interdiction d'ordre général, l'article 36 contient des dispositions particulières interdisant de fournir, sous forme de garantie ou d'attestation d'efficacité, des indications fausses ou non suffisamment prouvées[225] et de donner des informations notablement trompeuses sur le prix auquel un produit est habituellement vendu. Bien qu'elles ne constituent pas des mesures favorisant directement la concurrence, ces dispositions, en garantissant la véracité des informations qui sont fournies au consommateur, lui permettent de négocier avec plus de sécurité les conditions d'un contrat de services professionnels.

Il est intéressant enfin de souligner qu'en plus de ces mesures législatives prohibant certaines pratiques ayant pour effet de restreindre la concurrence, plusieurs modifications ont été apportées par le Bill C-2 à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* dans le but de faciliter son application qui, par le passé, avait donné lieu à maintes difficultés[226]. Par exemple, ces modifications per-

---

225. Sur ce point, voir aussi l'article 36.1 de la loi.

226. À ce sujet, voir Ministère de la Consommation et des Corporations, *Propositions pour une nouvelle politique de concurrence pour le Canada, Deuxième étape*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1977, pp. 1-2.

mettent l'émission d'injonctions provisoires pour prévenir les pratiques restrictives[227], assouplissent les éléments de preuve nécessaires pour démontrer que certaines pratiques restrictives ont eu lieu[228], renforcent les pénalités imposées aux personnes trouvées coupables de certaines infractions[229] et permettent que les personnes qui en sont les victimes puissent obtenir des dommages-intérêts[230].

Sur le plan de l'efficacité de l'application de la loi, d'autres mesures importantes sont à venir. En effet, dans le Bill C-42 — seconde étape de la révision de la politique canadienne de concurrence[231] — qui modifie lui aussi la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, d'importants changements sont proposés dans le but précis de faciliter l'application de certaines des règles de concurrence prévues dans cette loi. Ainsi, par exemple, le projet de loi C-42 devrait permettre, en matière de fusion et de monopole, que puissent être rendues, en plus des sanctions criminelles applicables, des ordonnances correctives visant à prévenir ou à éliminer les effets défavorables de ces pratiques restrictives de la concurrence[232]. Suivant le même souci d'efficacité le projet de loi vise à autoriser le recours a l'action collective (*class action*) pour les poursuites en dommages-intérêts que peuvent intenter les consommateurs victimes d'infractions à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*[233].

---

227. Voir l'article 29.1 de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, *supra*, note 40.

228. Voir, par exemple, l'article 32(1.1) pour les ententes restreignant la concurrence et l'article 36(4) pour la diffusion d'informations trompeuses.

229. Voir, par exemple, l'article 32(1) pour les ententes restreignant la concurrence, l'article 36(5) pour la diffusion d'informations trompeuses et l'article 38(8) pour le maintien des prix.

230. Voir l'article 31.1.

231. À ce sujet, voir précédemment notes 40 et 110. Ce projet de loi qui reprend en partie les recommandations du Comité indépendant désigné par le ministre de la Consommation et des Corporations, *supra*, note 109, a été déposé en première lecture le 16 mars 1977 et envoyé pour étude devant le Comité permanent des finances, du commerce et des questions économiques de la Chambre des Communes, le 25 mars suivant.

232. Voir l'article 26 du Bill C-42. Mentionnons cependant que l'article 31 de ce Bill ne maintient la possibilité de poursuites criminelles qu'au cas de monopole.

233. Voir l'article 34 du Bill C-42.

En garantissant qu'en l'absence de tarif d'honoraires réglementaires, il existera, sur le marché des services professionnels, certaines règles contrôlant l'établissement des prix, les mesures prévues par la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* donnent certes du poids à la position de l'Office. Celui-ci désire préciser, toutefois, qu'il est conscient que, dans le domaine des services professionnels, l'efficacité des mesures législatives favorisant la concurrence qui viennent d'être décrites reste totalement à démontrer. Cependant, le fait qu'au cours de chacune des deux étapes de la révision de la politique canadienne de concurrence, des changements importants à la législation anti-coalition ont été apportés ou proposés, démontre la volonté du législateur fédéral de rendre son intervention efficace et permet de croire que celle-ci contribuera véritablement à maintenir une concurrence sur les prix des services professionnels dans l'intérêt du public.

Le nombre de facteurs favorisant la concurrence sur les prix dans le secteur des services professionnels permet de croire que les prix pourraient y être fixés suivant les mêmes règles que dans la plupart des secteurs de l'économie. En effet, beaucoup de forces naturelles de concurrence que l'on retrouve dans ces secteurs existent de façon latente dans le domaine des services professionnels et pourraient également s'y appliquer. Il semble que ce point de vue soit partagé par le législateur fédéral car les règles qu'il a décidé d'appliquer au secteur des services professionnels sont globalement les mêmes que celles qui valent pour les autres services et pour le secteur des biens.

Comparables, en principe, à bien d'autres secteurs sur le plan de la concurrence sur les prix, les services professionnels en diffèrent cependant considérablement en pratique. Au Québec, en tout cas, il n'existe guère dans ce secteur de concurrence efficace dont puisse bénéficier le consommateur. Selon l'Office, cette situation est due en majeure partie à l'état actuel de la réglementation professionnelle.

En effet, certains règlements des corporations professionnelles ont directement ou indirectement pour effet, dans le même esprit que les tarifs d'honoraires réglementaires, de prévenir et même d'empêcher à peu près toute concurrence entre professionnels sur le prix de leurs services. C'est ainsi, par exemple, que le peu d'information disponible sur les services professionnels, en raison des restrictions sur la publicité imposées aux professionnels, a pour effet, nous l'avons

souligné, de compromettre l'efficacité des forces naturelles de ce marché. Cela est aussi vrai pour la mise en application des mesures législatives destinées à garantir la concurrence: comment est-il possible pour les consommateurs de connaître et de dénoncer une pratique de maintien des prix ou de prix abusifs s'ils ne sont pas en mesure de connaître le montant des honoraires exigés par les divers professionnels sur le marché?

C'est dans le but de rendre véritablement dynamiques et efficaces les facteurs qui sont potentiellement capables de favoriser la concurrence sur le marché des services professionnels, que l'Office, sans remettre en cause l'ensemble de la réglementation professionnelle, entend maintenant recommander de lui apporter certains tempéraments destinés à améliorer la concurrence sur les prix de ces services.

II. Les mesures préconisées par l'Office pour favoriser la concurrence sur les prix des services professionnels

L'abolition des tarifs réglementaires préconisée par l'Office et la présence de facteurs favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels ne sauraient, à elles seules, garantir l'existence entre professionnels d'une concurrence efficace sur les prix. Celle-ci ne saurait être assurée que par une intervention visant à ajuster certaines des règles existant sur le marché des services professionnels, tant au niveau de l'offre que de la demande des services.

L'Office estime, en effet, qu'il est illusoire de penser qu'une véritable concurrence peut jouer sur les prix des services professionnels si les deux conditions suivantes ne sont pas réunies: premièrement, que l'offre de services soit suffisante, c'est-à-dire que le nombre de professionnels dispensant des services soit assez élevé pour répondre adéquatement à la demande de services; deuxièmement, que les consommateurs de services professionnels aient une connaissance appropriée des services offerts et de leurs prix. Aussi, l'Office propose-t-il des modifications à la réglementation professionnelle de façon à améliorer, d'une part, la disponibilité des services offerts et, d'autre part, l'information du public sur ces services et sur leurs prix.

A. Les mesures touchant la disponibilité des services professionnels

L'existence d'un nombre de professionnels assez élevé pour bien répondre à la demande constitue la première condition nécessaire pour assurer l'existence d'une concurrence raisonnable sur les prix des services professionnels. Il est très facile, en effet, de prévoir que, si le nombre de producteurs de services professionnels est insuffisant par rapport à la demande, ces producteurs seront dans une situation de force sur le marché et que leur intérêt à se concurrencer en sera largement réduit. Il est même permis de penser, comme le souligne le professeur Gordon E. Kaiser, qu'une telle situation pourrait donner lieu à l'établissement sur le marché d'un tarif *de facto*[234]:

> If there is an abundant supply there will be a fair degree of price competition. If there isn't ample entry into the profession a de facto tariff may develop even where none formally exists. It follows that the mere abolition of fee tariffs through Combines remedies may not actually promote the degree of price competition. Ultimately, it is all going to depend upon the degree of supply to the profession or trade.

Selon l'Office, le maintien de la disponibilité des services professionnels à un niveau suffisamment élevé, n'exige pas, dans l'état actuel du marché des services professionnels au Québec, une remise en cause fondamentale des mécanismes de la réglementation professionnelle actuelle qui sont susceptibles d'influencer cette disponibilité.

D'abord, l'Office doit reconnaître que les divers facteurs pouvant influencer la disponibilité des services professionnels ne relèvent pas tous de cette réglementation. Par exemple, le contrôle exercé par les collèges et les universités sur le nombre d'étudiants admis aux études donnant ouverture à une profession constitue un facteur fort important dans ce domaine[235]. Ce serait donc se mépren-

---

234. «Federal Competition Law and the Professions», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, pp. 29-30.

235. Pour une illustration de l'application de ce contrôle, voir «Admissions sélectives», (1977) 12 *Au fil des événements*, no 15, 21 avril 1977, p. 3. Cet article contient un tableau indiquant que, parmi les 13 programmes d'étude dispensés à l'Université Laval dont les inscriptions sont contingentées, 10 donnent ouverture à une profession.

dre sur l'ensemble de la question de la disponibilité des services professionnels que de prétendre que celle-ci ne dépend que de la seule réglementation professionnelle.

De plus, l'Office ne croit pas que le fait de changer radicalement cette réglementation, pour le motif qu'elle peut nuire à la disponibilité, constituerait une démarche favorable à la protection du public. En effet, si celle-ci exige, sur le plan de la disponibilité, que les producteurs de services soient en nombre suffisant, elle requiert par contre, sur le plan de la qualité, la mise en place de certains contrôles interdisant l'entrée dans les professions aux personnes inaptes à offrir ces services.

Or, dans le contexte actuel, l'Office ne croit pas qu'il faille donner préséance aux exigences de la disponibilité sur celles de la qualité. Premièrement, rien à ce jour ne permet à l'Office de remettre globalement en question les mécanismes de contrôle destinés à assurer la qualité des services professionnels; d'ailleurs, c'est en partie leur existence qui a permis à l'Office de rejeter, dans le présent rapport, certains arguments invoqués en faveur du principe de la tarification minimale des honoraires professionnels[236].

Deuxièmement, aucune étude n'a encore démontré clairement qu'au Québec, ces contrôles aient une influence importante ou indue sur la disponibilité des services professionnels. De plus, si, il y a une quinzaine d'années, un certain manque se faisait sentir dans plusieurs secteurs, la réforme de l'Éducation a largement

---

Sur l'importance de ce contrôle, voir notamment Gordon E. Kaiser, *idem*, pp. 34-37; voir également Richard A. Ward, «Licensure of Health Care Professions and Health Care Delivery», (1975) *Hospital Administration*, 47, qui a même préconisé le transfert, en faveur des universités, du pouvoir des corporations professionnelles de contrôler l'admission de nouveaux membres.

Soulignons enfin que l'Office poursuit actuellement une étude sur la formation des professionnels touchant des questions telles que le contrôle par les collèges et les universités de l'admission aux études donnant ouverture à une profession.

236. Voir précédemment pages 45-47. Sur l'opposition entre les exigences de la qualité et celles de la disponibilité, voir Philip Slayton, «La formation professionnelle et l'intérêt du consommateur», dans *Quatre aspects de professionnalisme*, Ottawa, Conseil de recherche en consommation Canada, mars 1977, 93, p. 116.

corrigé cette situation en permettant l'entrée sur le marché[237] d'un grand nombre de nouveaux professionnels qui ont comblé les principales lacunes. Certes, l'Office reconnaît qu'il existe encore chez quelques professions, comme chez les dentistes, par exemple, un problème de disponibilité générale des services et, chez d'autres, des problèmes plus particuliers limités à certaines régions[238]. Cependant, à ce moment-ci, la disponibilité des services professionnels ne lui apparaît pas, de façon générale, comme un problème majeur. En effet, le contexte démographique et social actuel[239] semble favoriser une relative disponibilité de la main-d'oeuvre professionnelle, indépendamment des effets que peut avoir la réglementation professionnelle[240].

Ainsi, l'Office formule des recommandations qui, sans toucher les principes de la réglementation professionnelle ayant une incidence sur la disponibilité des services, visent plutôt à l'ajuster en complétant certaines des mesures apportées en 1973 lors de l'adoption du *Code des professions*. Ces recommandations ont essentiellement pour but d'apporter certains tempéraments aux deux principaux mécanismes de la réglementation professionnelle ayant une influence sur la dispo-

---

237. Cette entrée a été d'autant facilitée que le développement du système d'enseignement aux niveaux secondaire et collégial, la gratuité de l'enseignement à ces deux niveaux, de même que le système de prêts et bourses aux niveaux collégial et universitaire ont permis une plus grande démocratisation de l'enseignement donnant ouverture aux professions.

238. On peut penser, par exemple, à l'insuffisance des effectifs dans certaines spécialités médicales, pour certaines régions en particulier. Au sujet des problèmes de disponibilité rencontrés chez les médecins, voir précédemment notes 100 et 102.

239. À ce sujet, concernant la situation en Ontario, voir Z. Zsigmond, G. Picot, M.S. Devereaux et W. Clark, *Tendances futures de la scolarité et de l'offre de main-d'oeuvre en Ontario*, Statistique Canada, avril 1977. Cette étude prévoit, pour les quinze prochaines années, un surplus de main-d'oeuvre hautement qualifiée et, en conséquence, un sous-emploi de cette dernière, en raison notamment de l'explosion démographique d'après-guerre et de l'augmentation croissante du niveau de scolarité générale de la population. Selon ces prévisions, les professions auto-réglementées seraient moins touchées par ce déséquilibre entre l'offre et la demande de main-d'oeuvre possédant une formation post-secondaire, mais n'en seraient pas totalement à l'abri. Au Québec, certaines corporations professionnelles estiment d'ailleurs qu'il existe actuellement un surplus de professionnels; voir à ce sujet, dans le cas des avocats, les propos du bâtonnier du Québec, Me André Brossard, dans un article intitulé «La société a-t-elle besoin d'avocats chômeurs?», (1977) 9 *Barreau '77*, no 3-4, p. 3.

240. L'Office est cependant conscient que des variations cycliques reliées aux phénomènes démographiques et sociaux peuvent faire varier de façon importante le niveau de disponibilité des services à moyen ou à long terme au Québec.

nibilité des services professionnels. Ces mécanismes sont l'exercice exclusif d'une profession et le contrôle de l'admission aux corporations professionnelles.

1. L'exercice exclusif d'une profession

L'octroi, dans le but de protéger le public, d'un champ d'exercice exclusif aux membres d'une corporation professionnelle, n'est pas sans poser certaines difficultés, notamment sur le plan de la disponibilité des services[241]. En effet, certaines conséquences de l'exercice exclusif, telles que la limitation du nombre de producteurs de services et la difficulté d'ajuster la définition des champs d'exercice aux exigences d'une distribution efficace des services, constituent autant de facteurs pouvant affecter défavorablement la disponibilité des services réservés en exclusivité aux membres d'une corporation professionnelle.

Selon l'Office, cependant, le mécanisme de l'exercice exclusif ne constitue pas un obstacle insurmontable à l'existence d'une concurrence raisonnable sur les prix des services professionnels. Cette opinion s'appuie, entre autres, sur le fait que certaines forces naturelles favorisant la concurrence sur les prix peuvent jouer même chez des professions d'exercice exclusif[242]. Néanmoins, l'Office demeure conscient de la nécessité d'apporter à ce mécanisme certains tempéraments en vue de limiter ses effets négatifs sur la disponibilité des services professionnels.

Dans cette optique, la technique de la délégation d'actes professionnels constitue un instrument fort important. Cette technique consiste pour une corporation professionnelle d'exercice exclusif à déterminer par règlement, parmi les actes faisant partie du champ d'exercice de ses membres, ceux qui peuvent être posés par des catégories de personnes autres que ceux-ci.

En permettant à des personnes autres que les membres d'une profession d'exercice exclusif d'accomplir certains actes normalement réservés à ces derniers, cette technique assure évidemment une plus grande disponibilité des services comprenant les actes ainsi délégués. De plus, elle augmente la disponibilité

---

241. En ce qui concerne les difficultés que pose ce mécanisme sur d'autres plans, voir *L'évolution du professionnalisme au Québec*, *supra*, note 42, p. 64.

242. Voir précédemment pages 128-137.

des services qui ne sont pas délégués, en permettant aux membres des corporations professionnelles d'exercice exclusif de se consacrer davantage à leur dispensation[243].

La législation actuelle, toutefois, ne permet la délégation d'actes que pour 7 des 21 corporations professionnelles d'exercice exclusif[244]. Comme tout champ d'exercice exclusif risque d'affecter substantiellement la disponibilité des services qu'il vise, l'Office estime que cette technique devrait pouvoir être généralisée, malgré les difficultés qu'ont pu comporter jusqu'ici les étapes préalables à sa mise en application dans le domaine de la médecine et des soins infirmiers. L'Office recommande donc que le pouvoir réglementaire d'effectuer une délégation d'actes soit étendu à toutes les professions d'exercice exclusif. Il recommande également que, comme pour les professions qui le détiennent actuellement, ce pouvoir soit assujetti au pouvoir supplétif de l'Office permettant à celui-ci d'adopter ou de modifier un règlement de délégation à la place d'une corporation qui néglige de le faire.

Par ailleurs, dans un contexte où une spécialisation toujours grandissante des activités de travail entraîne l'apparition et le développement de nouvelles professions, même dans des domaines qui n'ont pas été touchés jusqu'ici par cette évolution[245], l'Office entend voir à l'adaptation des champs d'exercice exclusif actuels afin de s'assurer, premièrement, qu'ils ne mettent pas en péril la disponibilité générale des services et, deuxièmement, qu'ils s'ajustent constamment à

---

243. Sur la délégation d'actes, notamment dans le domaine de la santé, voir entre autres Richard Zeckhauser et Michael Eliastam, «The Productivity Potential of the Physician Assistant», (1974) IX *The Journal of Human Resources*, 95; Kenneth R. Smith, Marianne Miller et Fredrick L. Golladay, «An Analysis of the Optimal Use on Inputs in the Production of Medical Services», (1972) VII *The Journal of Human Resources*, 208; R.A. Ward, *supra*, note 235, pp. 58-59.

244. Il s'agit des chimistes, dentistes, infirmières et infirmiers, médecins, optométristes, pharmaciens et podiatres.

245. Pour ne donner qu'un exemple, on peut penser ici à l'apparition des techniciens judiciaires et des «avocats populaires» dans le domaine du droit. Voir à ce sujet Larry Taman, «The Emerging Legal Paraprofessionals: Herein of High Priests and Acolytes», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 15 octobre 1976. De façon plus générale, sur l'évolution des besoins dans le domaine du droit au Québec, voir Andrée Lajoie et Claude Parizeau, *La place du juriste dans la société québécoise*, Centre de recherche en droit public de l'Université de Montréal, juin 1976.

l'évolution de l'activité professionnelle et aux besoins de la société. Ainsi, si l'Office devait constater, en raison, par exemple, de la mise au point de techniques nouvelles, que certains actes réservés aux seuls membres d'une corporation professionnelle pouvaient désormais être accomplis en toute sécurité par quiconque, il n'hésiterait pas à recommander au gouvernement que des modifications législatives soient apportées pour que ces actes soient exclus du champ de pratique exclusif visé.

2. Le contrôle de l'admission aux corporations professionnelles

Le contrôle de l'admission des personnes aptes à exercer une profession ou à porter un titre constitue une des fonctions traditionnelles des corporations professionnelles. Ces corporations étant chargées par le législateur de veiller à la qualité des services dispensés par leurs membres, il est toujours apparu normal qu'elles s'assurent de la compétence de leurs futurs membres au moment de leur admission.

Si ce pouvoir apparaît essentiel à la protection du public, il importe toutefois de s'assurer qu'il ne soit pas utilisé pour restreindre indûment l'admission des candidats au bénéfice des professionnels déjà en place[246]. Plusieurs organismes d'enquête ou de consultation ont insisté sur ce danger au cours des dernières années. Par exemple, la Commission royale d'enquête sur les droits civils en Ontario, présidée par le juge en chef McRuer, déclarait à ce sujet[247]:

> But it must be recognized that each of the self-governing bodies has been given a statutory monopoly through its licensing powers. What has to be guarded against is the use of the power to license for purposes other than establishing and preserving standards of character, competence and skill.

De la même façon, le Conseil économique du Canada, dans son *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, soulignait[248]:

---

246. Voir précédemment, à la page 61, les remarques faites à ce sujet.

247. Royal Commission Inquiry into Civil Rights, *Report Number One*, Toronto, Queen's Printer, 1968, vol. 3, p. 1172.

248. Supra, note 53, p. 170. Sur ce même sujet, voir également *Les relations du travail au Canada, Rapport de l'Équipe spécialisée en relations de travail*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, pp. 152-153; Select Com-

D'autre part, il y va de l'intérêt public que le pouvoir de réglementer la qualité des services professionnels ne soit pas exercé de façon indûment restrictive, et que l'on tienne compte dans l'exercice de ces pouvoirs des besoins futurs des services professionnels en cause. Cet aspect de l'intérêt public est d'une importance toute particulière à une époque où une forte partie du coût de la formation professionnelle est à la charge des contribuables.

C'est également en raison de ce danger que le *Code des professions*, sans retirer aux corporations professionnelles le pouvoir de réglementer l'admission de leurs membres, y a apporté des modifications substantielles. À la suite de ces changements, une personne désirant être admise de façon permanente[249] à une corporation professionnelle doit obtenir de celle-ci un permis et payer la cotisation annuelle requise pour son inscription au tableau de la corporation comme membre en règle. Cette dernière condition ne constitue qu'une formalité de nature financière et ne peut influencer de façon significative le niveau de la disponibilité des services professionnels.

Il peut en être autrement, toutefois, de la délivrance du permis, qui constitue l'essentiel du mécanisme d'admission aux corporations professionnelles. Aussi, l'Office juge-t-il nécessaire, avant de proposer certains ajustements à la réglementation professionnelle touchant la délivrance des permis, de décrire sommairement comment celle-ci s'effectue actuellement.

---

mittee of the Legislative Assembly of Alberta on Professions and Occupations, *Report II on Professions and Occupations*, Edmonton, Queen's Printer, 1973, pp. 6-9; Paul Malles, *Normes du travail au Canada dans les lois, les conventions et en pratique*, étude effectuée pour le Conseil économique du Canada, Ottawa, ministre des Approvisionnements et Services, 1976, pp. 87-89. Tout récemment, le Comité indépendant désigné par le ministre de la Consommation et des Corporations, *supra*, note 109, p. 143, allait même jusqu'à dire: «Signalons, en passant, que le pouvoir de limiter directement ou indirectement le nombre de membres d'une profession, n'est rien de moins qu'un empiétement sur le droit des individus de choisir le domaine où leurs talents les poussent».

249. Mentionnons qu'une personne peut également être admise de façon temporaire à une corporation professionnelle en obtenant un permis temporaire ou une autorisation spéciale. Comme il s'agit là de cas particuliers qui ont peu d'impact sur la disponibilité générale des services professionnels, l'Office ne s'y arrête pas au cours du présent rapport. Il en est de même des permis spéciaux prévus dans certaines lois professionnelles.

a) Les conditions actuelles de délivrance des permis

Une personne qui désire obtenir un permis d'une corporation professionnelle doit habituellement franchir deux étapes: premièrement, obtenir l'un des diplômes reconnus par le lieutenant-gouverneur en conseil comme donnant ouverture à ce permis ou faire attester par la corporation que la formation ou le diplôme qu'il détient est équivalent aux diplômes reconnus; deuxièmement, si la corporation l'exige, se soumettre à des conditions supplémentaires.

La reconnaissance par le gouvernement[250] des diplômes donnant ouverture au permis de chaque corporation se fait par règlement[251]. En général, les diplômes ainsi reconnus sont délivrés par des établissements d'enseignement situés au Québec[252]. Par ailleurs, l'attestation par la corporation professionnelle d'une équivalence de diplôme[253] ou de formation[254] se fait par le Bureau de cette

---

250. *Code des professions*, *supra*, note 1, art. 178(a). Soulignons que le *Code des professions*, en confiant au lieutenant-gouverneur en conseil le pouvoir de déterminer les diplômes donnant ouverture aux permis des corporations professionnelles, a ainsi retiré aux corporations professionnelles leur pouvoir de fixer les conditions d'admission à l'étude de la profession. Toutefois, 7 corporations professionnelles ont conservé le pouvoir d'exiger l'immatriculation des étudiants, c'est-à-dire, de les obliger à s'inscrire à la corporation au cours de leur programme d'étude donnant ouverture à la délivrance d'un permis. Il s'agit des architectes, arpenteurs-géomètres, comptables agréés, dentistes, infirmières et infirmiers, médecins et pharmaciens.

251. Présentement, les diplômes reconnus comme donnant ouverture aux permis ont été déterminés pour 26 des 38 corporations professionnelles. Pour 9 des 12 autres corporations, ces diplômes sont, provisoirement, ceux qui étaient requis par ces corporations avant l'entrée en vigueur du *Code des professions*. Enfin, dans le cas de 3 corporations, soit les audioprothésistes, chiropraticiens et podiatres, aucun diplôme n'a encore été reconnu comme donnant ouverture au permis; cette situation vient du fait qu'il n'existe actuellement aucun programme d'étude dans ces domaines au Québec.

252. Mentionnons que, dans le cadre des règlements adoptés jusqu'ici à cette fin, un seul diplôme délivré par un établissement d'enseignement situé hors du Québec a été reconnu par le lieutenant-gouverneur en conseil. Il s'agit de la licence en droit (L.L.L.) de l'Université d'Ottawa qui donne ouverture aux permis délivrés par le Barreau et la Chambre des notaires.

253. Mentionnons que les diplômes pouvant faire l'objet d'une attestation d'équivalence doivent, en vertu du *Code des professions*, avoir été délivrés par des établissements d'enseignement situés hors du Québec.

254. L'équivalence de formation donne ouverture au permis à une personne qui ne détient ni un diplôme reconnu par le gouvernement, ni une équivalence de diplôme, mais qui possède une expérience de travail pertinente et un degré de connaissance suffisant.

corporation[255]. Chaque demande d'équivalence est appréciée individuellement et la décision d'accepter ou de refuser l'attestation se fait dans le cadre des normes établies par des règlements adoptés par le Bureau et approuvés par le gouvernement[256]. Comme l'adoption de ces règlements est facultative, la possibilité pour un candidat de se faire reconnaître une équivalence n'existe pas nécessairement chez toutes les corporations professionnelles[257].

Après avoir franchi cette première étape en obtenant un diplôme reconnu ou une équivalence, un candidat peut, selon la corporation dont il s'agit, se voir délivrer un permis immédiatement ou devoir remplir certaines autres conditions. Celles-ci sont déterminées par un règlement que peut adopter le Bureau de la corporation professionnelle et qui doit être approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil[258]. Ces conditions peuvent consister, notamment, en des stages de formation professionnelle ou en examens.

b) Les modifications proposées par l'Office aux conditions de délivrance des permis

Les ajustements que l'Office propose pour la délivrance des permis ont pour but d'assurer que le système actuel ne peut en aucun cas être utilisé pour créer des obstacles inutiles à l'admission aux corporations professionnelles des personnes possédant la formation exigée pour exercer une profession ou pour porter un titre professionnel. Certains d'entre eux portent sur l'élaboration des règlements relatifs à la délivrance des permis, les autres sur leur application.

---

255. Code *des professions*, *supra*, note 1, art. 94 (g) et (h). Mentionnons que cette équivalence peut aussi être attestée par le comité administratif de la corporation en vertu de la délégation générale de pouvoir faite à l'article 94 du *Code des professions*.

256. *Idem*, art. 92 (i) et (g).

257. Au 1er juillet 1977, 3 corporations professionnelles (agronomes, architectes et ingénieurs forestiers) détiennent un règlement relatif à l'équivalence de diplôme, adopté en vertu du *Code des professions*. L'une d'entre elles, celle des architectes, détient aussi un règlement d'équivalence de formation pour la délivrance de permis; mentionnons que le pouvoir réglementaire d'établir des normes pour l'équivalence de formation aux fins de la délivrance des permis n'a été introduit qu'en 1975, sur recommandation de l'Office; voir les articles 3, 7 et 9 de la *Loi modifiant le Code des professions et d'autres dispositions législatives*, L.Q. 1975, chap. 80.

258. Code *des professions*, *supra*, note 1, art. 92 (i).

En ce qui touche l'élaboration des règlements relatifs aux équivalences et à la détermination des conditions supplémentaires, l'Office ne croit pas que l'initiative d'adopter de tels règlements doive être laissée exclusivement aux corporations professionnelles. En effet, dans le cas où une corporation refuserait, par exemple, d'adopter un règlement d'équivalence de diplôme, aucune personne détenant un diplôme délivré hors du Québec ne pourrait, quelle que soit la valeur de son diplôme, obtenir une équivalence en vue de la délivrance d'un permis.

L'Office constate aussi que, si ces règlements doivent être approuvés par le gouvernement après leur adoption par une corporation, ce droit de regard se limite néanmoins au seul moment de leur approbation. Une fois ces règlements en vigueur, aucune disposition du *Code des professions* n'oblige la corporation professionnelle à y apporter des modifications ou ne permet à l'Office de le faire. Par exemple, si, à la suite de changements dans un programme d'étude dont le diplôme donne ouverture à un permis, les conditions supplémentaires exigées par une corporation professionnelle n'étaient plus nécessaires ou devaient être atténuées, seule la corporation aurait le pouvoir d'apporter ces changements. Advenant un refus de sa part, les personnes inscrites à ce programme ne bénéficieraient alors d'aucun recours pour obtenir les modifications nécessaires[259].

Vu l'importance de ces règlements tant pour les droits individuels des personnes désirant être admises aux corporations professionnelles que pour le public en général, l'Office estime qu'un contrôle extérieur plus continu devrait pouvoir être exercé. C'est pourquoi il recommande qu'un pouvoir de réglementation supplétif, semblable à ceux qu'il possède déjà dans plusieurs autres domaines en vertu de l'article 12 (u) du *Code des professions*, lui soit accordé à l'égard de ces règlements, de façon à ce qu'il puisse les adopter ou les modifier en fonction de l'intérêt public, si une corporation omet de le faire[260].

---

259. Si, par ailleurs, dans la situation inverse, c'est un renforcement des conditions supplémentaires qui s'avérait nécessaire et que la corporation professionnelle omettait d'agir, l'Office pourrait également intervenir au nom de la protection du public.

260. En Ontario, dans le domaine de la santé, le pouvoir supplétif du ministre de la Santé et du lieutenant-gouverneur en conseil touche, en vertu de l'article 3 (2) du *Health Disciplines Act*, S.O. 1974, chap. 47, tous les règlements des professions régies par cette loi, à l'exception de ceux de régie interne.

En ce qui touche l'application des règlements, les recommandations de l'Office portent essentiellement sur la procédure d'attestation des équivalences de diplôme ou de formation. Le fait de reconnaître ou non une équivalence, même dans le cadre de règlements adoptés à cette fin, constitue une décision beaucoup plus complexe et laisse place à beaucoup plus de discrétion que le simple fait de vérifier si un candidat détient le diplôme reconnu par le gouvernement. De plus, comme il s'agit, encore ici, d'une décision pouvant toucher les droits individuels de la personne concernée, elle revêt un caractère quasi-judiciaire analogue à la décision d'un comité de discipline de suspendre ou non le droit de pratique d'un professionnel. C'est pourquoi l'Office estime que certaines normes procédurales destinées à garantir les droits de la personne concernée par cette décision doivent être expressément reconnues par la loi.

C'est d'ailleurs à cette conclusion qu'en sont arrivés certains organismes d'étude[261], dont la Commission royale d'enquête sur les droits civils en Ontario. Celle-ci, après avoir reconnu le caractère judiciaire des décisions des corporations professionnelles relatives à l'admission des candidats ayant reçu leur formation à l'extérieur de l'Ontario, formulait les recommandations suivantes[262]:

> The process of measuring an applicant's qualifications against the established standards is essentially a judicial matter. Self-governing bodies should be required to hold a hearing in all cases before an application is rejected. At such hearing the applicant should be given the opportunity of presenting evidence of the details of the course of study he has pursued and making representations to the admitting authority (. . .). A decision to reject an applicant ought not to be made without a hearing, and written reasons by the admitting tribunal should be given in all such cases. (. . .) We recommend that a right of appeal should lie to the Appellate Division of the High Court of Justice for Ontario wherever an application to be admitted to a self-governing body has been rejected.

---

261. Mentionnons qu'en Alberta, le *Select Committee of the Legislative Assembly on Professions and Occupations*, *supra*, note 248, p. 9, formulait la recommandation suivante: «RECOMMANDATION 6: That legislation provide an appropriate procedure for appeal for those who have been refused a license to practice».

262. *Supra*, note 247, pp. 1179-1180.

Ces recommandations devaient être retenues par l'Assemblée législative d'Ontario, dans le *Health Disciplines Act* adopté en 1974 pour régir les professions de dentiste, infirmière et infirmier, infirmière et infirmier auxiliaire, médecin, optométriste et pharmacien[263]. L'article 11 de cette loi prévoit en effet qu'une décision d'une corporation professionnelle refusant d'admettre une personne ou fixant des restrictions à son admission doit être motivée par écrit et transmise à cette personne ainsi qu'au *Health Disciplines Board*[264], devant lequel la personne concernée peut alors se faire entendre. L'article 11 prévoit de plus que l'une ou l'autre des parties concernées peut en appeler de la décision de cet organisme devant la Cour suprême de l'Ontario.

Au Québec, aucun de ces droits, qu'il s'agisse du droit d'audition, du droit à une décision motivée ou du droit d'appel, n'est garanti expressément par le *Code des professions* en matière d'équivalence de diplôme ou de formation. L'Office estime qu'il s'agit d'une lacune importante sur le plan des droits individuels et recommande que le *Code des professions* soit modifié de façon à prévoir:

1. qu'une personne ne peut se voir refuser une équivalence par le Bureau d'une corporation professionnelle, sans avoir eu l'occasion de se faire entendre par celui-ci ou par un comité qu'il désigne;

2. que la décision de ne pas reconnaître une équivalence doit être motivée par écrit et doit comporter la description des programmes d'étude, de stage ou d'examen dont la réussite serait nécessaire pour l'obtention d'une équivalence;

3. que la décision de ne pas reconnaître une équivalence soit susceptible d'appel devant le Tribunal des professions[265].

---

263. *Supra*, note 260.

264. Il s'agit d'un organisme composé de personnes nommées par le lieutenant-gouverneur en conseil parmi des non-membres des professions régies par le *Health Disciplines Act*. Voir les articles 6 à 11 de cette loi.

265. Mentionnons qu'en vertu de l'article 50 de la *Loi du Barreau*, *supra*, note 22, le Tribunal des professions possède déjà un droit d'appel concernant certaines décisions en matière d'admission au Barreau. En vertu de cet article, un candidat qui se croit lésé par une décision d'un comité institué par le Conseil général du Barreau aux fins de l'application des règlements relatifs à l'admission ou par une décision du comité de vérification, peut, sauf en ce qui a trait à l'examen d'admission, en appeler au comité administratif du Barreau et, par la suite, au Tribunal des professions.

L'Office est bien conscient que les mesures qu'il propose en vue d'assurer une plus grande disponibilité des services professionnels ne peuvent résoudre tous les problèmes particuliers que le public peut rencontrer au niveau de chaque profession. Comme il l'a mentionné précédemment[266], de multiples facteurs influencent la disponibilité des services et plusieurs d'entre eux ne relèvent pas de la réglementation professionnelle. Cependant, l'Office croit que, si les quelques recommandations qu'il vient de formuler sont appliquées, les mécanismes de la réglementation professionnelle qui ont une influence directe sur la disponibilité des services professionnels ne constitueront un obstacle à celle-ci que dans la mesure où la protection du public l'exigera vraiment.

B. Les mesures touchant l'information sur les services professionnels

Quel que soit le marché où producteurs et consommateurs se rencontrent, le niveau d'information dont ils disposent influence largement son efficacité et le niveau auquel les prix s'y établissent. En effet, la possibilité d'identifier les divers produits ou les divers services qui existent sur le marché et la connaissance de leurs prix permet au consommateur de se procurer ce dont il a besoin au prix qui lui convient. Les décisions éclairées que prennent ainsi les consommateurs permettent ensuite aux producteurs d'ajuster leur production et leurs prix en fonction des vrais besoins du consommateur. Il en résulte une meilleure utilisation des ressources et une meilleure identification des besoins.

Ces notions économiques, pour élémentaires qu'elles soient, n'en sont pas moins à l'origine d'un important mouvement de contestation qui est apparu dans plusieurs pays à l'égard des importantes restrictions sur la publicité imposées dans le secteur des professions. L'Office croit utile d'examiner le sens et la portée de ce mouvement avant de se pencher sur les restrictions de publicité qui existent actuellement au Québec dans le domaine des services professionnels et de proposer les correctifs qui s'imposent.

---

266. Voir précédemment pages 146-147.

1. Le mouvement de contestation à l'égard des restrictions sur la publicité des professionnels

Dans plusieurs pays, la quantité d'information diffusée sur le marché des services professionnels est actuellement fort limitée en raison des nombreuses restrictions sur la publicité imposées par les groupements professionnels ou par les organismes d'État chargés de réglementer les professions. Contrairement aux autres catégories de producteurs, qui, habituellement, peuvent faire toute la publicité qu'ils désirent, sauf celle qui leur est interdite, les professionnels, à l'inverse, se voient interdire toute publicité, sauf celle expressément autorisée par ces groupements ou organismes.

En général, la publicité permise aux professionnels se limite essentiellement à certains renseignements concernant la pratique professionnelle et la diffusion de ces renseignements est en outre très restreinte. L'ensemble de ces restrictions a soulevé, ces récentes années, de vives contestations de la part d'organismes gouvernementaux, d'associations de consommateurs et de certains professionnels eux-mêmes, en particulier au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Canada.

a) Au Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, les membres de la *Monopolies Commission*, chargée d'étudier les effets de certaines pratiques restrictives existant dans le secteur des services professionnels, concluaient, en 1970, qu'en règle générale, les restrictions sur la publicité imposées aux professionnels allaient à l'encontre de l'intérêt public. Admettant cependant ne pas être en mesure de dire si ces conclusions s'appliquaient nécessairement à chaque profession, ils recommandaient au gouvernement britannique que soient entreprises des enquêtes particulières auprès des professions pour lesquelles de telles restrictions étaient en vigueur[267].

Quelques années plus tard, le gouvernement donna suite à cette recommandation et confia à la même Commission le mandat d'examiner les effets des restrictions sur la publicité existant dans chacune des quatre professions suivantes:

---

267. *Supra*, note 87, pp. 84-88.

comptabilité, droit, médecine vétérinaire et courtage en valeurs mobilières. Selon les conclusions de la Commission, publiées à l'été 1976 sous la forme de sept rapports, dont quatre concernent uniquement la profession juridique[268], les restrictions sur la publicité vont à l'encontre de l'intérêt public[269]. Comme le précise cet organisme dans son rapport sur la profession comptable[270]:

> **The «conditions» which we have found to prevail (paragraph 96) operate and may be expected to operate against the public interest because the restrictions on advertising by virtue of which those conditions prevail:**
>
> **(i) unduly restrict the information given to the public about the services offered by individual accountancy practices (paragraph 121);**
>
> **(ii) are likely to have disadvantageous effects on the competitiveness and efficiency of the profession generally, on the introduction of innovatory methods and services, and on the setting up of new practices (paragraph 128); and**

---

268. Pour la profession juridique, voir: *Services of Solicitors in England and Wales, A Report on the Supply of Services of Solicitors in England and Wales in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 557; *Services of Solicitors in Scotland, A Report on the Supply of Services of Solicitors in Scotland in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 558; *Barristers' Services, A Report on the Supply of Barristers' Services in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 559; *Advocates' Services, A Report on the Supply of Advocates' Services in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 560.

    Les rapports concernant les 3 autres professions sont les suivants: *Accountancy Services, A Report on the Supply of Accountancy Services in Relation to Restrictions on Advertising*, Cmnd. 6573; *Stockbrokers' Services, A Report on the Supply of Stockbrokers' Services in Relation to Restrictions on Advertising*, Cmnd. 6571; *Veterinary Services, A Report on the Supply of Veterinary Services in Relation to Restrictions on Advertising*, Cmnd. 6572. Tous ces rapports ont été publiés respectivement aux mois de juillet et août 1976, à Londres, par *Her Majesty's Stationery Office*.

269. Sauf en ce qui concerne les services rendus par les *advocates* et les *barristers;* en général, ces avocats n'ont pas de lien direct avec le public car leurs services sont requis par les *solicitors* qui, eux, sont en relation avec celui-ci. La Commission a donc jugé que les restrictions sur la publicité n'allaient pas, dans leur cas, à l'encontre de l'intérêt public.

270. *Supra*, note 268, *Accountancy Services*, pp. 57-58.

(iii) may enhance the influence upon the public of other, less desirable, methods of attracting custom and tend to create a false image of the profession which is harmful to public confidence and to relations between the profession and the public (paragraph 131);

Dans ce rapport comme dans ceux portant sur les autres professions[271], la Commission recommande que la règle générale actuelle, qui consiste à interdire toute publicité sauf celle explicitement autorisée, soit inversée, et qu'il soit désormais permis de faire toute publicité sauf celle dérogeant à certains principes généraux expressément prévus. Ainsi, selon la Commission, un comptable, pour reprendre le même exemple, devrait pouvoir faire toute la publicité qu'il désire, quel que soit son contenu ou son mode de diffusion, pourvu qu'il respecte les règles suivantes[272]:

1. **No advertisement, circular or other form of publicity used by an accountancy practice should claim for that practice superiority in any respect over any or all other accountancy practices.**

2. **Such publicity should not contain any inaccuracies.**

3. **While advertisements, circulars and other publicity may make clear the intention of the accountancy practice to seek custom, they should not be of a character that could reasonably be regarded as likely to bring the profession into disrepute.**

Ces recommandations font présentement l'objet de discussions entre le gouvernement britannique et les groupements professionnels concernés, et tout laisse croire qu'elles devraient être acceptées et mises en application[273].

---

271. Sauf dans les rapports concernant les *advocates* et les *barristers*: voir précédemment note 269.

272. *Supra*, note 268, *Accountancy Services*, p. 59.

273. C'est du moins ce qui ressort des propos tenus par Robert J. Bertrand, sous-ministre adjoint au ministère fédéral de la Consommation et des Corporations et directeur du Bureau de la politique de la concurrence, lors d'une allocution prononcée devant l'Association du Barreau canadien, Section de la Colombie Britannique, *supra*, note 93, pp. 15-16.

b) Aux États-Unis

Aux États-Unis, les mesures restrictives adoptées en matière de publicité par les groupements professionnels ou les organismes d'État chargés de réglementer les professions ont donné lieu à plusieurs poursuites, particulièrement dans le domaine du droit, de la pharmacie, de la médecine et de la médecine dentaire.

Dans le domaine du droit, le mouvement de contestation semble remonter à février 1975, avec la poursuite intentée par la *Consumers Union of United States* et le *Virginia Citizens Consumer Council* contre le *Virginia State Bar,* la *Supreme Court of Virginia* et l'*American Bar Association*[274]. La *Consumers Union,* qui voulait publier un annuaire contenant divers renseignements sur les services légaux offerts au public, n'avait pu réaliser son projet, car les avocats de l'État de Virginie ne pouvaient pas, sous peine d'être poursuivis en discipline, fournir certains des renseignements qui leur étaient demandés, tels que ceux concernant leurs heures de services et leurs prix.

À l'appui de leur poursuite, les deux associations de consommateurs alléguaient que les restrictions en cause constituaient pour le public un déni de son droit à l'information et allaient ainsi à l'encontre de la constitution américaine. Chargée d'entendre l'affaire, la *District Court for the Eastern District of Virginia* statua en décembre 1976 que les dispositions qui, dans le *Code of Professional Responsibility* du Barreau adopté par la *Supreme Court of Virginia,* limitaient la publicité permise aux avocats, allaient effectivement à l'encontre de la liberté d'expression garantie par la Constitution. Les juges, toutefois, furent divisés sur la question de savoir si l'information concernant les prix devrait être permise[275].

La décision rendue en juin 1975 par la Cour suprême des États-Unis dans la célèbre affaire *Goldfarb* v. *Virginia State Bar*[276] devait donner à ce mouvement

---

274. Au sujet de cette poursuite, voir Barbara A. Stein, «Is Professional Advertising Unprofessional?», (1976) 12 *Trial,* no 6, 26, p. 27; H. Blair White, «Advertising Lawsuits and F.T.C. Investigation Are Pending», (1976) 62 *American Bar Association Journal,* p. 1567.

275. *Consumers Union of United States, Inc., et al.* v. *American Bar Asscciation, et al.,* District Court for the Eastern District of Virginia, Richmond Division, Civil Action No. 75 — 0105 — R, 17 décembre 1976, jj. Merhige, Warriner et Bryan. Sur cette décision voir «The Advertising Issue», (1977) 63 *American Bar Association Journal,* pp. 242-243.

276. *Supra,* note 191.

de contestation un essor considérable[277]. En effet, ce jugement, qui, rappelons-le, portait sur la validité des tarifs minimums suggérés du Barreau de Virginie, établissait, entre autres, que la nature particulière d'une activité de travail n'était pas suffisante en soi pour soustraire cette dernière aux lois anti-coalition des États-Unis. Elle permettait ainsi de supprimer un des plus importants obstacles à l'engagement de poursuites contre certaines pratiques restrictives de la concurrence ayant cours dans le domaine du droit et dans d'autres professions.

Dans les mois qui ont suivi cette décision, de nombreuses poursuites visant à déclarer illégales les restrictions sur la publicité ont été intentées par des avocats, notamment dans les États de New-York, de Virginie et du Wisconsin, et par des associations de consommateurs dans l'État de Californie[278]. En général, les auteurs de ces poursuites ont fait valoir que les restrictions sur la publicité sont inconstitutionnelles au titre de la liberté d'expression et qu'elles vont à l'encontre des lois anti-coalition du pays.

La décision de la Cour suprême des États-Unis dans l'affaire *Goldfarb* a également eu des répercussions au sein de l'*American Bar Association*. En effet, son président, quelques jours après qu'elle fut rendue, demanda au *Standing Committee on Ethics and Professional Responsibility* de cette association d'entreprendre une étude approfondie du *Code of Professional Responsibility* à la lumière de cette affaire[279].

À la suite d'audiences publiques tenues en octobre et novembre 1975 auprès d'avocats, d'associations d'avocats et de groupes socio-économiques, ce comité prépara, pour discussion, un projet pouvant éventuellement remplacer les disposi-

---

277. Mentionnons que cet essor est également dû à une autre décision rendue le même jour par la Cour suprême, soit *Bigelow* v. *Commonwealth of Virginia*, (1975) 95 S. Ct. 2222. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une décision relative à la publicité faite par des professionnels, cette décision est importante car elle affirme que la liberté d'expression ne cesse pas d'être garantie par la constitution américaine du seul fait qu'elle prend la forme d'une réclame publicitaire commerciale.

278. Voir à ce sujet William B. Smith, «Making the Availability of Legal Services Better Known», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, 855, pp. 856-857; Barbara A. Stein, *supra*, note 274, p. 31.

279. Voir à ce sujet Lawrence E. Walsh, «President's Page», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, p. 405.

tions du *Code of Professional Responsibility* qui concernaient la publicité. Dans ce document, le comité proposait, à l'instar de la *Monopolies Commission* du Royaume-Uni[280], que l'interdiction de faire de la publicité soit abolie et que les avocats puissent faire toute la publicité qu'ils désirent à condition qu'elle ne soit pas fausse ou trompeuse[281].

Les changements qui ont été apportés par l'*American Bar Association* à son *Code of Professional Responsibility*, lors de son congrès semi-annuel tenu à Philadelphie en février 1976, n'ont cependant pas été aussi importants que ceux proposés dans le projet de discussion du *Standing Committee on Ethics and Professional Responsibility*, puisque l'interdiction générale actuelle en matière de publicité a été maintenue[282]. Toutefois, des changements significatifs ont été apportés. Au nombre de ceux-ci, figurent la possibilité pour l'avocat de mentionner, dans l'annuaire téléphonique et dans d'autres annuaires approuvés par l'Association, le tarif qu'il exige pour une consultation initiale, la possibilité pour les clients d'obtenir sur demande une liste des taux qu'il exige ou une estimation du prix de certains services spécifiques et le fait qu'il accepte ou non les cartes de crédit et d'autres modalités de paiement[283].

---

280. Voir précédemment page 161.

281. Voir à ce sujet «Legal Profession Is Considering Code Amendments to Permit Restricted Advertising by Lawyers», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 53-54.

282. Signalons qu'après avoir soumis son projet aux personnes intéressées à l'automne 1975, ce comité reçut de nombreux commentaires lui suggérant d'entreprendre une étude approfondie sur le sujet avant de présenter son rapport final. Ainsi, lors du congrès de février 1976, le comité limita ses propositions à certains amendements de moindre envergure. Certaines de ces propositions visaient à permettre aux avocats 1) de fournir des renseignements dans des annuaires préparés par des organismes de consommateurs 2) d'inscrire sur leurs cartes d'affaires ou dans l'annuaire téléphonique les secteurs d'activité dans lesquels ils se concentrent ou auxquels ils limitent leur pratique. Ces propositions ont été refusées. Celles qui ont finalement été acceptées ont été présentées par un autre comité, à savoir le *Committee on Professional Discipline*. Voir à ce sujet *American Bar Association Journal*, *ibidem*; «Code Amendments Broaden Information Lawyers May Provide in Law Lists, Directories, and Yellow Pages», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 309-310; William B. Smith, *supra*, note 278, pp. 858-861.

283. Voir à ce sujet «American Bar Association Amendments to Canon 2 of the Code of Professional Responsibility Approved by the House of Delegates», 17 février 1976. Pour plus de détails concernant les modifications qui ont été apportées au texte initial, voir Charles A. Hobbs, «Lawyer Advertising: a Good Beginning but Not Enough», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, p. 735.

Si ces changements ont pu paraître acceptables aux participants à ce congrès, ils n'ont certes pas satisfait le ministère fédéral de la Justice des États-Unis. En effet, en juin 1976, celui-ci intentait une poursuite contre l'*American Bar Association*, alléguant que le *Code of Professional Responsibility* de l'Association contenait des dispositions illégales du fait qu'elles interdisaient aux avocats le recours à la publicité concernant le prix et la disponibilité de leurs services. Selon le ministère, ces restrictions avaient pour résultat de priver les consommateurs d'information pertinente concernant le prix et la disponibilité des services et de les empêcher de profiter des avantages d'une concurrence efficace sur les prix[284]. L'affaire est actuellement pendante devant la *District Court for the Northern District of Illinois*[285].

Le ministère fédéral de la Justice intervenait également, en décembre 1976, dans une affaire opposant les avocats Bates et O'Steen au *State Bar of Arizona*, en affirmant, entre autres, que l'interdiction pour les avocats de faire à peu près toute publicité allait à l'encontre de la liberté d'expression garantie par la constitution américaine[286].

Dans cette affaire[287], les deux avocats, qui avaient été poursuivis en discipline par le *State Bar of Arizona* pour avoir annoncé dans un journal le prix de divers types de services (divorce, adoption, faillite, changement de nom), contestèrent cette poursuite en soutenant que les dispositions relatives à la publicité du *Code of Professional Responsibility* adopté par la Cour suprême de l'État,

---

284. Voir à ce sujet «Justice Department Charges Code Advertising Provisions Violate Federal Antitrust Laws», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, 979; H. Blair White, *supra*, note 274.

285. Mentionnons que parallèlement à cette action du ministère fédéral de la Justice, la *Federal Trade Commission* entreprenait, au printemps 1976, une enquête sur l'ensemble des services légaux et plus particulièrement sur des aspects tels que la publicité et les spécialités: voir à ce sujet, H. Blair White, *idem*, pp. 1567-1568.

286. Voir à ce sujet «The Advertising Issue», *supra*, note 275, p. 242; «To Advertise or Not to Advertise», (1977) 63 *American Bar Association Journal*, 340, p. 345.

287. Voir à ce sujet «Supreme Court Will Hear Lawyers' Advertising Case from Arizona», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, 1422; H. Blair White, *supra*, note 274, p. 1568; «To Advertise or Not to Advertise», *idem*, pp. 341-345.

étaient inconstitutionnelles et allaient également à l'encontre des lois anti-coalition de l'Arizona et des États-Unis. Déboutés en juillet 1976 par un jugement majoritaire de la Cour suprême de l'Arizona[288], ils ont appelé de cette décision devant la Cour suprême des États-Unis. Le jugement que celle-ci doit rendre au cours de l'été 1977 dans cette affaire aura certes un effet déterminant sur les litiges portant sur le même sujet, autant pour les avocats que pour les autres professions.

Dans le domaine de la pharmacie, de nombreuses poursuites ont également été intentées contre des organismes d'État chargés de réglementer la profession. Ainsi, en 1976, le *Virginia State Board of Pharmacy* a fait l'objet d'une poursuite de la part du *Virginia Citizens Consumer Council* pour avoir adopté des dispositions selon lesquelles il était dérogatoire à la dignité professionnelle d'un pharmacien de faire de la publicité sur le prix des médicaments vendus sur ordonnance.

La décision rendue dans cette affaire par la *District Court for the Eastern District of Virginia* a été confirmée par la Cour suprême des États-Unis[289]. Selon ce tribunal, les dispositions contestées vont à l'encontre du droit de tout citoyen à la liberté d'expression et ne peuvent se justifier par la volonté de l'État de maintenir le caractère professionnel des activités des pharmaciens. Des poursuites semblables avaient été intentées contre d'autres organismes d'État, notamment en Floride, en Pennsylvanie et au Maryland, et avaient également conduit à l'abrogation des dispositions interdisant aux pharmaciens de faire de la publicité sur le prix des médicaments[290].

Dans les domaines de la médecine et de la médecine dentaire, des plaintes ont été déposées par la *Federal Trade Commission* contre, notamment, l'*American*

---

288. *In the Matter of Members of the State Bar of Arizona, J.R. Bates and Van O'Steen,* (1976) 555 P. 2d 640.

289. Voir à ce sujet *Virginia State Board of Pharmacy v. Virginia Citizens Consumer Council,* (1976) 96 S. Ct. 1817. Sur cette décision, voir «Advertising Receives Standing», (1976) 62 *American Bar Association Journal,* 892.

290. Voir à ce sujet, *idem,* p. 1822. Signalons qu'au Québec, un projet de Règlement concernant la publicité proposé par l'Ordre des pharmaciens a fait l'objet d'un important débat lors des audiences publiques tenues par l'Office à ce sujet à l'automne 1974. À la suite de ces audiences, de nombreuses modifications ont été apportées à ce projet qui, finalement, a été approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil le 31 juillet 1975 et est entré en vigueur le 1er novembre suivant. Pour plus de détails, voir précédemment la note 211 et plus loin la note 331.

Medical Association en 1975[291] et l'*American Dental Association* en 1977[292]. Dans ces plaintes, la Commission soutient que les associations en cause ont adopté des dispositions empêchant leurs membres de faire de la publicité et de se livrer une concurrence sur les prix[293]. À l'instar du ministère fédéral de la Justice dans sa poursuite contre l'*American Bar Association*, la Commission exprime l'opinion que ces dispositions ont pour effet d'empêcher que les prix des services offerts s'établissent librement, de réduire la concurrence et de priver les consommateurs d'information pertinente concernant le choix d'un médecin ou d'un dentiste. Ces affaires sont actuellement pendantes. Par ailleurs, en novembre 1976, la *District Court for the Eastern District of Virginia* jugea qu'une loi de la Virginie interdisant aux médecins d'annoncer leurs services professionnels, les prix de ceux-ci et toute facilité de crédit, allait à l'encontre de la liberté d'expression garantie par la constitution américaine[294].

Ce mouvement de contestation à l'endroit des restrictions sur la publicité, qui, aux États-Unis, touche plus particulièrement les avocats, les pharmaciens, les médecins et les dentistes, semble devoir s'étendre à d'autres professions. En effet, la *Federal Trade Commission* annonçait, vers la fin de l'année 1975, son intention de s'attaquer aux restrictions sur la publicité imposées aux optométristes, opticiens, ingénieurs et vétérinaires[295].

---

291. *United States of America before Federal Trade Commission, in the Matter of The American Medical Association, a corporation, The Connecticut State Medical Society, a corporation, The New Haven County Medical Association, Inc.*, Docket No 9064, 19 décembre 1975.

292. *United States of America before Federal Trade Commission, in the Matter of American Dental Association, a corporation, Indiana Dental Association, a corporation, Indianapolis District Dental Society, a corporation, Virginia Dental Association, a corporation, and Northern Virginia Dental Society, a corporation*, Docket No 9093, 4 janvier 1977.

293. Soulignons que, contrairement au Québec, les services des médecins américains exerçant en pratique privée ne sont pas assurés en vertu d'un régime public d'application universelle comme celui de l'assurance-maladie. Aussi, la majorité des consommateurs doivent-ils encore assumer directement le coût des services offerts par les médecins.

294. *Health Systems Agency of Northern Virginia* v. *Virginia State Board of Medicine*, (1976) 424 *F. Supp.*, 267.

295. Voir William B. Smith, *supra*, note 278, p. 857. Signalons d'ailleurs que, concernant les professions d'optométriste et d'opticien, une Cour de district de l'État de Californie déclarait, en janvier 1976, que les restrictions imposées quant à la publicité sur les prix des prothèses visuelles et sur les endroits où celles-ci étaient vendues, constituaient une restriction à la liberté d'expression garantie par la constitution américaine: *Terminal — Hudson Electronics* v. *Department of Consumers Affairs*, (1976) 407 F. Supp. 1075.

c) Au Canada

À la connaissance de l'Office, les restrictions sur la publicité imposées au Canada par les groupements professionnels n'ont donné lieu, à ce jour, à aucune poursuite devant les tribunaux. Cette situation s'explique en grande partie par le fait que l'application de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* n'a été étendue au secteur des services professionnels qu'avec l'adoption de certaines dispositions du Bill C-2 qui, rappelons-le, sont entrées en vigueur le premier juillet 1976[296]. Depuis cette date, cependant, ces restrictions ont retenu l'attention de plusieurs personnes, notamment celle d'économistes, de fonctionnaires chargés de l'application de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* et celle de représentants de l'Association des consommateurs du Canada.

Ainsi, lors de la Conférence nationale sur les professions et le gouvernement tenue à Toronto en octobre 1976, Sylvia Ostry, sous-ministre au ministère fédéral de la Consommation et des Corporations, déclarait que, dans plusieurs cas, les restrictions sur la publicité dans le domaine des professions allaient à l'encontre de l'intérêt du public[297]:

> **The approach in Bill C-2 reflects this view and our general concern that, in many cases, restrictions on advertising are incompatible with their relative costs and benefits to the public. (. . .) The restrictions on price-cutting along with most restrictions on advertising are undesirable of course from the point of view of consumers; one might expect that they are also fairly disagreeable to new entrants to the profession who, by being denied the opportunity to use these competitive devices, are put at a significant disadvantage.**

Lors de cette même conférence, les professeurs d'économique Lee et Alexandra Benham ont, pour leur part, souligné les difficultés qu'éprouve actuellement le consommateur à obtenir de l'information sur les services professionnels. Mentionnant qu'à leur avis, les professionnels «very frequently make every effort to see that consumers remain uninformed as to the important alternatives available and as to the differential nature of the services offered by members of their profes-

---

296. *Supra*, note 40 et pages 137-144.

297. *Supra*, note 94, pp. 19 et 21.

sion», ils ont affirmé que l'abolition des restrictions actuelles sur la publicité améliorerait l'information du consommateur et profiterait également aux professionnels qui sont efficaces, innovateurs, ou qui désirent offrir leurs services à des prix moins élevés[298].

Un autre participant à cette conférence, le professeur Gordon E. Kaiser de la faculté de droit de l'Université de Toronto se déclara, lui aussi, favorable à l'abolition des restrictions sur la publicité dans le secteur des professions. Même si, à son avis, les conséquences économiques qui en résulteraient ne seraient pas importantes, de telles restrictions devraient néanmoins être abolies parce qu'elles violent les principes fondamentaux de la liberté d'information[299].

Les représentants du Bureau de la politique de la concurrence au ministère fédéral de la Consommation et des Corporations, pour leur part, ont entrepris depuis un an d'expliquer aux groupements professionnels les effets du Bill C-2, notamment en ce qui concerne les restrictions sur la publicité. Ainsi, lors d'une allocution prononcée le 8 avril 1976 devant le *Lawyers' Club of Toronto*, W.P. McKeown, alors sous-directeur de ce Bureau, déclarait que les restrictions relatives à la publicité imposées jusqu'à maintenant par ces groupements étaient trop générales; de ce fait, elles pouvaient, selon lui, faire l'objet d'une enquête en vertu de l'article 32 de la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, malgré l'exemption dont bénéficient les activités réglementées, telles les professions[300]. Il exprimait de plus l'opinion que «la publicité informative et responsable devrait être autorisée et le sera un jour»[301].

Dans le même esprit, Robert J. Bertrand, sous-ministre adjoint au ministère fédéral de la Consommation et des Corporations et directeur du Bureau de la poli-

---

298. «Reaction by Lee Benham and Alexandra Benham to Speech by Dr. Sylvia Ostry on Competition Policy and the Self-Regulating Professions», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, pp. 7-8.

299. *Supra*, note 234, pp. 27-28.

300. À ce sujet, voir précédemment page 140.

301. Voir la page 14 de son allocution.

tique de la concurrence, déclarait lors d'une allocution prononcée en Colombie britannique en janvier 1977 qu'à son avis, les pouvoirs accordés par l'État à la profession juridique dans le but de protéger le public ne donnaient pas pour autant à cette dernière le droit d'interdire presque complètement la publicité. Il mentionnait également que, même s'il ne considérait pas l'abolition des restrictions sur la publicité comme une panacée, il y voyait néanmoins un moyen important d'encourager la concurrence entre les membres de cette profession[302].

Les restrictions sur la publicité imposées aux avocats ont également suscité des réactions de la part de l'Association des consommateurs du Canada. En effet, lors d'une entrevue réalisée à Vancouver au début de 1977, la présidente de cette association, Mme Ruth Lotzkar, déclarait que la plupart des Canadiens avaient de la difficulté à prendre des décisions objectives concernant les services légaux. À son avis, les avocats devraient avoir la possibilité d'annoncer leurs secteurs d'activité et le prix de leurs services, ce qui permettrait au consommateur de prendre des décisions plus rationnelles et introduirait sur le marché un élément de concurrence sur le prix des services[303].

Cette revue du mouvement de contestation qui existe dans divers pays à l'égard des restrictions sur la publicité imposées aux professionnels permet à l'Office de constater que les principaux arguments sur lesquels s'appuie ce mouvement sont que ces restrictions vont à l'encontre du droit du citoyen à la liberté d'expression, c'est-à-dire au droit de transmettre et de recevoir de l'information, et qu'elles constituent une entrave à l'établissement d'un marché réellement concurrentiel pouvant bénéficier autant aux consommateurs qu'aux producteurs de services professionnels.

---

302. *Supra*, note 93, pp. 9-10.

303. Voir à ce sujet «C.A.C. Claims Publicity Ban Causes Consumer Confusion», (1977) 4 *National* (Journal de l'Association du Barreau canadien), no 2, p. 12. Soulignons, par ailleurs, qu'au début de juin 1977, au terme de l'assemblée des membres des sections de l'Alberta et de la Colombie britannique de l'Association du Barreau canadien où des discussions d'un comité portaient précisément sur la question de la publicité par les avocats, le président de cette association annonçait la tenue, en novembre 1977, d'un symposium national sur la publicité chez les avocats, que parraineront en commun cette association et la Fédération des associations d'avocats.

De façon générale, l'Office estime que de tels arguments valent également pour le Québec[304]. Il considère cependant que les correctifs qui, à son avis, s'imposent, doivent être bien adaptés à la situation particulière qui y existe. Aussi, juge-t-il nécessaire d'examiner d'abord la nature et les effets des restrictions sur la publicité qui sont actuellement imposées aux professionnels du Québec avant de proposer les mesures qui lui semblent appropriées pour y améliorer l'information des consommateurs de services professionnels.

2. Les restrictions actuelles sur la publicité des professionnels au Québec et les correctifs qui s'imposent pour améliorer l'information des consommateurs

Même si, au Québec, la question de la publicité permise aux professionnels n'a pas soulevé jusqu'à maintenant de nombreux débats au sein de la population[305], il n'en demeure pas moins que des restrictions sur la publicité à peu près analogues à celles qui existent dans les pays que nous venons de passer en revue ont également été établies par les corporations professionnelles. Le *Code des professions* a d'ailleurs confirmé cette situation en obligeant celles-ci à déterminer, par règlement, «les éléments qu'un professionnel peut mentionner au public dans sa publicité et les conditions suivant lesquelles il peut faire cette publicité»[306].

Depuis l'adoption de ce code, les règlements sur la publicité qui ont été adoptés par les corporations professionnelles et approuvés par le gouvernement sur recommandation de l'Office, ont apporté, il faut le reconnaître, bien peu de changements aux règles très restrictives établies antérieurement. Fortement inspirés par la longue tradition qui existe en ce domaine, ces règlements maintiennent

---

304. Il est intéressant de mentionner, d'ailleurs, que la *Charte des droits et libertés de la personne*, L.Q. 1975, chap. 6, reconnaît expressément aux citoyens la liberté d'expression (art. 3) et la liberté d'information (art. 44).

305. Le seul débat d'importance qu'on puisse signaler a eu lieu en 1974 au sujet d'un projet de *Règlement concernant la publicité* de l'Ordre des pharmaciens. Pour plus de détails sur cette question, voir précédemment la note 290 et plus loin la note 331.

Il y a lieu de mentionner également que cette question de la publicité permise aux professionnels a été soulevée par l'Office à quelques reprises au cours des consultations publiques qui ont précédé le présent rapport.

306. *Supra*, note 1, art. 90.

la règle générale qui consiste à interdire toute publicité sauf celle expressément prévue. En fait, les renseignements qu'un professionnel peut fournir dans sa publicité se limitent en général aux suivants:

— son nom, celui de ses associés et celui des professionnels qu'il emploie,

— sa profession,

— son appartenance à une autre corporation professionnelle,

— le titre de ses diplômes,

— l'adresse de son bureau d'affaires, son numéro de téléphone, ses heures de service,

— le symbole graphique de la ou des corporations dont il fait partie,

— le nom et le symbole graphique de son employeur,

— le titre de sa fonction,

— son certificat de spécialiste, s'il en détient un reconnu par la corporation[307].

De plus, pour faire sa publicité, le professionnel est habituellement limité aux moyens de diffusion écrits, à savoir la carte d'affaire, les entêtes de lettres, les enseignes de bureaux, les journaux, revues, annuaires et autres imprimés.

Selon l'Office, les renseignements que les professionnels peuvent actuellement mentionner dans leur publicité ne sont pas de nature à aider véritablement le consommateur à choisir un professionnel. En effet, même si de tels renseignements lui permettent de connaître l'existence d'un professionnel, de savoir où et

307. Actuellement, la mention du certificat de spécialiste est utilisée par un nombre très restreint de professionnels puisque seulement 2 corporations professionnelles sur 38 délivrent des certificats de spécialiste; il s'agit de la Corporation professionnelle des médecins et de l'Ordre des dentistes. Mentionnons toutefois que l'Ordre des médecins vétérinaires et l'Ordre des chimistes ont récemment présenté à l'Office des projets de règlement visant à établir de tels certificats. Ces projets sont à l'étude.

quand le rencontrer, de savoir s'il est membre d'une autre corporation professionnelle, s'il détient des diplômes particuliers, ils ne lui fournissent pas de données suffisamment comparatives pour lui permettre d'exercer en toute connaissance de cause son droit de recourir à ce professionnel plutôt qu'à un autre. En fait, ces renseignements ne répondent pas aux préoccupations fondamentales du consommateur qui, au moment de choisir un professionnel, veut habituellement connaître ceux qui offrent effectivement le service dont il a besoin et, parmi ces derniers, lequel peut le dispenser au prix qui lui convient.

L'Office constate que les règlements actuels ont pour effet de placer tous les membres d'une corporation à peu près sur le même pied devant leur clientèle éventuelle. Or, s'il est vrai que ceux-ci ont plusieurs points en commun, tels que le fait d'avoir la même compétence de base, d'être tous soumis à des comités de discipline et d'inspection professionnelle, d'avoir à respecter les mêmes règlements et les mêmes exigences de qualité, etc., la similitude entre les membres d'une corporation s'arrête toutefois à ces caractéristiques dont les corporations doivent assurer et vérifier l'existence. Beaucoup de facteurs distinguent en effet les professionnels dans leur pratique — celle-ci étant générale pour certains et spécialisée pour d'autres —, dans leurs méthodes de travail et dans l'organisation de leur bureau, pour ne mentionner que ceux-là. Ces facteurs ayant une influence importante sur la nature des services offerts par chaque professionnel de même que sur leurs prix, le public devrait avoir le droit de les connaître afin d'être en mesure de comparer les professionnels et de mieux choisir celui qui lui convient.

En vertu des règlements actuels, les professionnels ne peuvent généralement pas diffuser d'information concernant les secteurs d'activité dans lesquels ils exercent leur profession et concernant le prix des services qu'ils dispensent. L'Office estime que ces restrictions, du fait qu'elles ne permettent pas la diffusion d'information véritablement comparative sur des points essentiels défavorisent nettement le consommateur dans sa relation avec le professionnel. En effet, l'absence d'une telle information réduit considérablement son pouvoir de négociation et le place dans une position de dépendance face au professionnel consulté. De plus, une telle situation atténue fortement l'incitation des professionnels à se faire une saine concurrence et ne favorise pas, par conséquent, l'introduction de

méthodes de travail plus efficaces, moins coûteuses ou de services mieux adaptés aux besoins des consommateurs.

L'Office conclut donc que la situation actuelle doit être corrigée. À cette fin, il propose certaines mesures visant à améliorer l'information des consommateurs concernant les secteurs d'activité dans lesquels les professionnels exercent leur profession et concernant les prix des services professionnels. Auparavant, toutefois, il croit nécessaire d'insister sur le fait que la diffusion de certains renseignements doit continuer à être interdite.

a) La nécessité d'interdire la diffusion de renseignements concernant la qualité des services professionnels

Bien qu'il soit convaincu de la nécessité de permettre aux professionnels de fournir une plus grande variété de renseignements, l'Office est conscient que cette démarche doit s'effectuer avec prudence. Il estime en effet que les règles actuelles concernant la publicité permise aux professionnels doivent être modifiées dans la mesure seulement où ces modifications permettront d'améliorer la situation du consommateur.

Aussi l'Office tient-il à souligner dès le départ qu'à son avis, la diffusion de renseignements concernant la qualité des services professionnels devrait continuer à être prohibée. L'Office estime en effet que la diffusion de ces renseignements, qu'ils portent sur les caractéristiques du service proprement dit ou sur la valeur du professionnel qui le dispense, ne serait pas profitable au consommateur compte tenu particulièrement des difficultés d'appréciation que présentent ces renseignements.

D'une part, la diffusion par un professionnel de renseignements portant sur les caractéristiques techniques des services qu'il rend, telles que le nombre et le type d'actes consacrés à leur exécution, peuvent difficilement bénéficier au consommateur puisqu'il manque généralement à celui-ci les critères objectifs lui permettant de juger si la définition technique que le professionnel donne de ses propres services comporte suffisamment ou trop d'éléments pour répondre correctement à ses besoins et si cette définition correspond à la pratique courante dans la profession. Ainsi, la diffusion de tels renseignements n'assiste pas nécessairement le

consommateur dans son choix; elle risque plutôt de l'inciter à recourir à des services plus complexes que ceux dont il a réellement besoin.

Quant aux renseignements ayant pour but de faire ressortir les avantages que le consommateur peut retirer en recourant à un service, ils présentent les mêmes difficultés d'appréciation pour le consommateur. De plus, compte tenu du caractère particulièrement subjectif d'un tel type d'information, le consommateur risque fortement, encore ici, d'être incité à recourir à des services dont il n'a pas véritablement besoin.

D'autre part, la publicité portant sur la valeur du professionnel qui dispense le service et ayant pour objet de faire ressortir la promptitude, la courtoisie, l'intérêt et le sérieux avec lequel il rend le service, la satisfaction qu'il a su procurer à ses clients antérieurs ou encore sa supériorité par rapport aux autres professionnels, ne devrait pas elle non plus être autorisée.

Bien sûr, cette publicité pourrait être utile pour le consommateur s'il était possible de vérifier objectivement et rigoureusement son contenu. Cela se révèle cependant impossible. Ce type de renseignement est le reflet de l'appréciation que le professionnel fait de la qualité de ses propres services et, face à cette appréciation purement subjective, ni le consommateur ni la corporation professionnelle ne peuvent vérifier si, dans chaque cas, la qualité du service rendu correspond en tout point à la qualité annoncée. Une telle situation est certes de nature à promouvoir davantage les intérêts des professionnels que ceux des consommateurs.

Bref, de l'avis de l'Office, la faible utilité que pourrait représenter pour le consommateur la diffusion de renseignements concernant la qualité des services professionnels ne compense pas suffisamment les nombreux risques qu'il encourrait de se voir dispenser des services qui ne répondent pas de façon satisfaisante à ses besoins ou d'être incité à recourir à des services qui ne lui sont pas véritablement nécessaires.

L'Office est conscient que le maintien des restrictions sur la publicité relative à la qualité des services professionnels ne favorise pas l'acquisition par le consommateur d'une plus grande autonomie dans l'appréciation de cette qualité. Il ne s'ensuit pas cependant qu'il doive abdiquer toute responsabilité à cet égard et de-

meurer passif en s'en remettant totalement aux corporations professionnelles, qui ont pour tâche d'assurer cette qualité.

Au contraire, il devrait, individuellement ou au sein d'organismes de consommateurs, s'intéresser davantage aux mécanismes de contrôle établis par les corporations professionnelles et particulièrement aux règlements pouvant avoir une influence sur la qualité des services professionnels dont les projets doivent être publiés dans la *Gazette officielle du Québec* avant leur approbation par le gouvernement. Selon l'Office, il est essentiel que les usagers des services professionnels puissent, avant l'adoption de ces règlements, exprimer leur point de vue et suggérer les modifications qu'ils jugent nécessaires.

Parallèlement à cet effort des consommateurs, l'Office souhaite que les corporations professionnelles fassent connaître davantage au public les mécanismes dont elles disposent pour assurer la qualité des services. Ainsi, les corporations pourraient mettre à la disposition de celui-ci les principaux règlements portant sur cette question, tels que les codes de déontologie par exemple. Une telle mesure permettrait sans doute aux consommateurs d'exercer une vigilance plus efficace auprès des professionnels.

Si l'Office sent le besoin de maintenir une interdiction sur la diffusion de renseignements concernant la qualité des services professionnels, il estime nécessaire, cependant, que les professionnels puissent transmettre au public certains renseignements de nature plus objective et réellement utiles au consommateur, tels que ceux concernant les secteurs d'activité dans lesquels ils exercent leur profession et ceux relatifs au prix de leurs services.

b) La nécessité d'informer le consommateur sur les secteurs d'activité des professionnels

Pour que le marché des services professionnels fonctionne efficacement, il importe, entre autres choses, que le consommateur soit en mesure de s'adresser aux professionnels les plus aptes à satisfaire ses besoins. Or, depuis bon nombre d'années, les membres de certaines professions sont amenés à concentrer leur pratique dans un ou plusieurs secteurs d'activité déterminés et deviennent ainsi plus expérimentés, plus aptes et plus intéressés à offrir certains services que d'autres professionnels qui ne rendent ces services qu'à l'occasion.

Il est évident, dans de tels cas, que si le consommateur pouvait connaître les secteurs d'activité dans lesquels les professionnels concentrent ainsi leur pratique, il pourrait découvrir plus facilement et plus rapidement les professionnels dont les services correspondent le plus à ses besoins. De même, si le professionnel avait la possibilité de faire connaître au public le ou les secteurs où il exerce principalement, il lui serait plus facile de rejoindre la clientèle qu'il désire et de mettre à profit l'expérience qu'il a acquise dans ce ou ces secteurs.

Parce qu'elle favorise une plus grande satisfaction des besoins des consommateurs et une meilleure utilisation des ressources, l'information sur les secteurs d'activité des professionnels devrait, selon l'Office, pouvoir être disponible dans le domaine des services professionnels. La diffusion de cette information profiterait autant aux consommateurs qu'aux producteurs de services professionnels.

Pour atteindre ce but, on pourrait penser avoir recours aux «certificats de spécialiste» qui peuvent être institués en vertu du *Code des professions*. En effet, celui-ci permet à la plupart des corporations professionnelles de définir par règlement «les différentes classes de spécialités au sein de la profession» qu'elle régit[308]. Les conditions auxquelles est soumise la délivrance de ces certificats par la corporation sont établies de la même façon que celles prévues pour les permis. Ainsi, c'est le lieutenant-gouverneur en conseil qui reconnaît quels diplômes y donnent ouverture[309] et la corporation établit, s'il y a lieu, des règlements d'équivalence de diplôme ou de formation[310]. Elle peut également imposer des conditions supplémentaires, tel qu'un stage ou un examen professionnel, à ceux qui détiennent un diplôme reconnu ou une équivalence[311].

---

308 *Supra*, note 1, art. 92 (e). Cependant, certaines des lois constitutives des corporations professionnelles d'exercice exclusif prévoient que les membres de ces corporations ne sont pas autorisés à s'intituler spécialistes ni à indiquer une spécialité ou une formation particulière; voir la *Loi sur la denturologie*, L.Q. 1973, chap. 50, art. 12; *Loi sur la pharmacie*, L.Q. 1973, chap. 51, art. 26; *Loi sur l'optométrie*, L.Q. 1973, chap. 52, art. 24; *Loi des opticiens d'ordonnances*, L.Q. 1973, chap. 53, art. 14; *Loi des audioprothésistes*, L.Q. 1973, chap. 54, art. 12; *Loi sur la podiatrie*, L.Q. 1973, chap. 55, art. 15; *Loi sur la chiropratique*, L.Q. 1973, chap. 56, art. 12.

309 *Idem*, art. 178 (a). Chez les deux professions où ces certificats existent, voir *supra*, note 307, les diplômes québécois donnant ouverture aux certificats de spécialiste sont les mêmes que ceux donnant ouverture aux permis.

310 *Idem*, art. 92 (f) et (g).

311 *Idem*, art. 92 (i).

L'objectif de ces certificats de spécialiste est d'assurer que les professionnels exerçant dans une spécialité donnée possèdent la compétence requise et de leur réserver en exclusivité le titre qui y correspond[312]. Il est normal, en conséquence, que ce mécanisme implique la mise en application, par la corporation professionnelle et le gouvernement, d'un système de contrôle aussi élaboré que celui prévu pour la délivrance d'un permis aux membres d'une corporation professionnelle[313].

Étant donné la nature de ses objectifs et la complexité du processus de contrôle qu'il implique, le mécanisme du «certificat de spécialiste» n'apparaît guère approprié pour assurer l'identification par le public des secteurs d'activité où exercent les professionnels. Selon l'Office, il existe un moyen beaucoup plus simple d'y parvenir. Il s'agit de modifier les règlements sur la publicité des corporations professionnelles de façon à autoriser explicitement leurs membres à informer le public du ou des secteurs d'activité où ils concentrent ou limitent leur pratique.

Pour être utile au consommateur, cependant, l'Office croit que cette autorisation accordée au professionnel doit être encadrée par des normes précises établies par le règlement sur la publicité. Il faut en effet éviter que chaque professionnel puisse établir sa propre nomenclature de secteurs d'activité et décider lui-même de l'expérience qu'il doit posséder dans ce secteur pour en faire mention dans l'information qu'il fournit au public.

Ainsi, la corporation devrait d'abord établir dans son règlement sur la publicité la liste exhaustive des secteurs d'activité que les professionnels sont autorisés à mentionner dans leur publicité. De plus, pour chaque secteur ainsi établi, la corporation devrait déterminer dans son règlement les conditions exigées de chaque professionnel, par exemple, le nombre de mois ou d'années d'exercice et le type d'expérience, pour qu'il puisse mentionner ce secteur dans sa publicité.

---

312. L'exclusivité des titres reconnus par les certificats de spécialiste est consacrée par l'article 57 du *Code des professions*: «Nul ne peut utiliser un titre de spécialiste ni agir de façon à donner lieu de croire qu'il est spécialiste, s'il n'est détenteur d'un certificat de spécialiste approprié».

313. Pour une description des mécanismes de délivrance des permis, voir précédemment pages 153-154.

Par ailleurs, comme la mention par un professionnel de son expérience dans un secteur d'activité donné ne doit pas signifier, contrairement à celle du certificat de spécialiste, qu'il détient un titre de compétence dans ce secteur, les corporations professionnelles devraient inclure dans leurs règlements sur la publicité une disposition obligeant les professionnels à mentionner leurs secteurs d'activité d'une manière suffisamment claire — par exemple, en précédant leur identification de la mention «principal secteur d'activité» — pour que le consommateur puisse s'apercevoir de la différence fondamentale qui existe entre cette mention et celle d'un certificat de spécialiste.

Le mécanisme proposé par l'Office pour faire connaître au public les secteurs d'activité des professionnels, du fait qu'il repose essentiellement sur l'expérience de travail des professionnels et leur intérêt pour ces secteurs, est plus souple que celui des certificats de spécialiste. Il devrait permettre à un grand nombre de professionnels d'identifier le type de pratique auquel ils s'adonnent habituellement et, en conséquence, il devrait favoriser une meilleure orientation des consommateurs sur le marché des services professionnels. Sur ce plan, ce mécanisme comporte également d'autres avantages par rapport aux certificats de spécialiste, car il permet aux professionnels d'ajuster graduellement leur type de pratique aux besoins du marché et d'en informer le public, sans avoir nécessairement à acquérir des connaissances dans le cadre d'un programme de formation organisé.

L'information des consommateurs par la divulgation des secteurs d'activité des professionnels devrait, selon l'Office, être complétée par la diffusion d'information de la part des corporations professionnelles elles-mêmes. Il est important, en effet, que celles-ci fassent connaître au public les différents secteurs d'activité dont elles auront permis l'annonce dans leur règlement sur la publicité et expliquent en quoi consistent les principaux types de services offerts dans chacun de ces secteurs. Ces renseignements supplémentaires rendront encore plus profitable aux consommateurs l'information faite par les professionnels sur leurs principaux secteurs d'activité.

L'Office est conscient que l'ensemble des mesures qu'il recommande concernant la façon dont les professionnels devraient faire connaître au public leur secteur d'activité ne sont pas applicables, en ce moment, à toutes les corpora-

tions professionnelles[314]. Il lui apparaît, cependant, que la mise en application de telles mesures serait actuellement avantageuse pour le consommateur dans un certain nombre de professions[315]. Il est difficile, toutefois, dans le cadre d'un rapport de portée générale comme celui-ci, de déterminer chacune de ces professions.

L'Office compte plutôt entreprendre des discussions particulières avec les corporations dont une certaine partie des membres exercent en pratique privée. Il espère que, là où des secteurs d'activité pouvant faire l'objet d'une publicité utile au consommateur pourront être déterminés, les corporations professionnelles accepteront de modifier à cette fin leur règlement de publicité. Cependant, s'il y avait refus ou négligence de leur part, l'Office pourrait utiliser le pouvoir supplétif dont il dispose déjà à l'égard de ces règlements, et qui lui permet de les modifier à la place d'une corporation[316].

Actuellement, cependant, l'Office voit au moins une profession où la diffusion des secteurs d'activité lui apparaît nécessaire et réalisable à brève échéance; il s'agit des avocats. Chez cette profession, toute cette question a fait l'objet d'une

---

314. Par exemple, dans le cas des deux corporations professionnelles qui délivrent actuellement des certificats de spécialiste, celle des médecins et celle des dentistes, l'Office croit que l'autorisation de mentionner des secteurs d'activité pourrait être une source de confusion pour le public.

315. Quelques corporations professionnelles ont d'ailleurs déjà pris l'initiative d'agir en ce sens. Ainsi, l'Ordre des ingénieurs, dans son *Règlement concernant la publicité*, *Gazette officielle du Québec*, Partie 2, 24 mars 1976, p. 2199, autorise tout ingénieur à mentionner dans sa publicité «le domaine du génie dans lequel il exerce principalement sa profession». Cette corporation détient d'ailleurs un pouvoir réglementaire particulier à cet égard, celui de «réglementer l'usage des titres ou qualifications sous lesquels ses membres peuvent offrir ou rendre leurs services»: *Loi des ingénieurs*, S.R.Q. 1964, chap. 262, art. 10 (m).

Aussi, la Corporation professionnelle des diététistes, dans son projet de *Règlement concernant la publicité*, *Gazette officielle du Québec*, Partie 2, 25 mai 1977, p. 2477, envisage de permettre à ses membres d'indiquer dans leur publicité leur «principal champ d'activités parmi les suivants: diététiste-clinicien, diététiste-thérapeute, diététiste-administrateur, diététiste-gestionnaire, diététiste-communautaire, diététiste-nutritionniste, diététiste-consultant, diététiste-conseil, diététiste-éducateur, diététiste-chercheur».

316. *Supra*, note 1, art. 12 (k), (l), (q) et (r).

attention marquée depuis quelques années tant au Québec qu'à l'extérieur[317].

Au Québec, par exemple, le comité de la réclame publicitaire par les avocats de la division québécoise de l'Association du Barreau canadien présentait, à l'été 1976, un rapport dans lequel il reconnaissait «que le public en général ne sait pas à quel avocat se confier et qu'il serait nécessaire qu'il soit informé davantage sur les avocats qui sont susceptibles d'accepter un mandat»[318]. Concernant précisément la question des secteurs d'activité, le comité prit ensuite position en ces termes[319]:

317. En Ontario, par exemple, selon un communiqué émis à ce sujet le 25 juin 1976, la *Ruling 24* du *Professional Conduct Handbook* de la *Law Society of Upper Canada* "permits a member who has restricted his practice to a certain branch of law to include this fact in announcements respecting his practice and on his professional card.": voir *The Law Society of Upper Canada*, Communiqué, numéro 55, Osgoode Hall, Toronto. Selon ce même communiqué, il semble que les avocats limitant leur pratique à un secteur d'activité déterminé pourraient aussi en faire mention sur leurs entêtes de lettres, après approbation du *Professional Conduct Committee*. À ce sujet, voir Victor P. Alboini, "Advertising a Lawyer's Limited Practice", (1977) 4 *National* (Journal de l'Association du Barreau canadien), no 2, 10 et, du même auteur, "A Lawyer's Limited Practice in Ontario — The Time for More Appropriate Recognition", (1976) X *The Law Society Gazette*, 154.

Aux États-Unis, depuis déjà un certain temps, le *Code of Professional Responsibility* de l'*American Bar Association*, sous réserve des règlements des barreaux des États, autorise les avocats et les bureaux d'avocats à mentionner dans des annuaires juridiques les secteurs d'activité où ils concentrent leur pratique. Soulignons, par ailleurs, qu'au congrès semestriel de cette association tenu en février 1976, on soumit aux délégués une proposition du *Committee on Ethics and Professional Responsibility*, qui suggérait d'importants élargissements aux modes de diffusion déjà autorisés quant aux secteurs d'activité. Cette suggestion fut mise de côté au profit d'une autre, plus modeste, autorisant la mention de ces renseignements dans des annuaires publiés par les divers barreaux américains et dans les annuaires téléphoniques; cette question doit cependant faire l'objet d'autres discussions. Pour le texte des modifications proposées et de celles qui furent finalement adoptées, voir "Code Amendments Broaden Information Lawyers May Provide in Law Lists, Directories, and Yellow Pages", *supra*, note 282.

318. «Rapport du comité sur la réclame publicitaire par les avocats», (1976) 8 *Barreau '76*, no 7, 18, p. 19.

319. *Ibidem*. L'Association du Barreau canadien, dans son *Code de déontologie professionnelle*, *supra*, note 139, p. 52, a d'ailleurs adopté une position favorable à la mention par les avocats de leurs secteurs d'activité: «Si la publicité libre est condamnable, une publicité limitée peut toutefois être d'un grand secours aux personnes qui ont besoin de services juridiques. Ainsi en est-il, par exemple, pour: (. . .) c) l'installation de plaques et la publication de cartes et d'annonces professionnelles comportant éventuellement, quand la chose est permise, la mention que l'avocat est un spécialiste accrédité ou qu'il n'exerce que dans certains domaines.»

Relativement à la nature des services qu'il fournit, le comité *recommande* que l'avocat puisse annoncer, s'il a au moins trois ans de pratique, les domaines du droit où il concentre sa pratique à la condition d'annoncer en même temps l'année de l'obtention de son permis d'exercice.

Le comité *recommande* de plus que tant que le Barreau n'aura pas mis sur pied un système de délivrance de permis de spécialiste, aucun avocat ne puisse avoir le droit de s'intituler spécialiste ou expert.

Il est facile de constater que les divers secteurs d'activité des avocats sont bien identifiés (droit matrimonial, droit fiscal, droit du travail, droit civil, droit criminel, droit administratif, etc.). Déjà, ces secteurs sont relativement connus du public bien que celui-ci n'ait guère de moyens de savoir quels avocats y concentrent leur pratique. Compte tenu de la situation particulière de cette profession, l'Office estime que le Barreau est dans une position privilégiée pour adopter rapidement les mesures que l'Office envisage pour améliorer l'information des consommateurs concernant les secteurs d'activité dans lesquels ses membres exercent leur profession. Aussi, l'Office recommande-t-il que le Barreau modifie son règlement concernant la publicité afin d'autoriser les avocats, conformément aux conditions qui pourraient être prévues dans ce règlement, à mentionner ces secteurs dans leur publicité.

L'information dont le consommateur a besoin pour choisir un professionnel ne se limite pas à la connaissance de ceux qui sont les plus aptes à lui offrir le service requis mais elle exige aussi qu'il puisse connaître lequel parmi ceux-ci peut lui fournir ce service au prix qui lui convient. L'Office propose donc maintenant certaines mesures visant à permettre au consommateur d'obtenir des renseignements concernant les prix des services professionnels.

c) La nécessité d'informer le consommateur sur les prix des services professionnels

Tout consommateur reconnaîtra d'emblée l'importance de connaître à l'avance le prix des biens ou des services qu'il désire se procurer. En effet, la connaissance du prix des différents produits disponibles sur le marché lui permet

de savoir s'il est en mesure de se les procurer, de décider lequel de ces produits il doit choisir et de juger de qui il doit les acheter. L'usager de services professionnels n'échappe pas à ce type de préoccupation. Il semble évident qu'il pourrait tirer profit d'une connaissance des divers prix qui sont exigés par les professionnels.

Actuellement, il existe sur le marché des services professionnels un manque considérable d'information sur les prix des services. Cette situation résulte de l'esprit de la réglementation actuelle qui vise à prévenir toute forme de concurrence sur les prix, celle-ci étant jugée par les professionnels néfaste pour la qualité et contraire à la dignité de la profession. Cette volonté d'éviter la concurrence se manifeste principalement par l'interdiction faite aux professionnels, dans les règlements sur la publicité des corporations professionnelles, de faire connaître au public le prix de leurs services.

Malheureusement, du fait qu'elle prévient la concurrence sur les prix, cette réglementation comporte, sur le plan économique, des désavantages pour le public. Comme nous l'avons constaté lors de notre examen des restrictions sur la publicité en vigueur dans d'autres pays[320], celles-ci empêchent le public de bénéficier des avantages de la concurrence et le privent, comme consommateur, de son droit à une information appropriée.

De plus, l'Office désire insister sur le fait que l'esprit de cette réglementation influence de façon défavorable l'ensemble de la relation professionnel-client en créant un climat où beaucoup de professionnels sont réticents à aborder ouvertement avec leur client la question du montant de leurs honoraires. En effet, il leur paraîtra souvent déplacé de discuter des aspects financiers d'un service, qui, selon eux, n'a rien de commercial.

L'Office a été maintes fois sensibilisé à cette question par les nombreuses plaintes et demandes d'information qu'il reçoit du public. Beaucoup d'entre elles, en effet, proviennent d'un malentendu sur la question des honoraires et auraient pu être évitées si le consommateur avait été mieux informé par le professionnel.

---

320. Voir précédemment pages 159 et ss.

C'est dans l'espoir de modifier l'attitude des professionnels à cet égard que l'Office a déjà pris l'initiative de recommander aux corporations professionnelles d'introduire, dans les nouveaux codes de déontologie qu'elles doivent adopter en vertu du *Code des professions,* une disposition obligeant le professionnel à informer son client du coût approximatif du service requis.

L'interdiction faite aux professionnels d'annoncer leurs honoraires, les réticences que beaucoup d'entre eux manifestent encore à en discuter et le climat qui en découle, créent une situation qui apparaît à l'Office nettement défavorable au consommateur. Elle le place dans une situation d'infériorité devant le professionnel qu'il consulte, car, ne connaissant ni les prix exigés par celui-ci, ni ceux généralement en vigueur sur le marché, il ne se sent pas en mesure de discuter avec assurance de la question des honoraires et, trop souvent, n'ose pas l'aborder.

Or, les décisions du consommateur relatives à l'achat de services professionnels ne peuvent généralement se prendre dans l'absolu: elles dépendent de multiples facteurs, dont le prix du service est certes l'un des plus importants. Selon l'Office, les professionnels ont le devoir de prendre en considération cette préoccupation des consommateurs et doivent accepter la dimension pécuniaire qui est inévitablement rattachée à leurs services. En conséquence, l'Office croit qu'ils devraient accepter de donner plus d'information sur les prix qu'ils exigent de leur clientèle.

En plus d'améliorer la relation de confiance qui doit exister entre le professionnel et son client, une telle attitude favoriserait la qualité de l'ensemble de la relation professionnel-client. De plus, le consommateur serait davantage porté à avoir recours au professionnel qui n'hésiterait pas à l'informer sur un point aussi important que celui du prix de ses services.

De façon générale, les relations entre l'ensemble de la profession et le public pourraient également s'améliorer si celle-ci permettait à ses membres d'informer le public des prix de leurs services. Ce n'est un secret pour personne que le public, tout en reconnaissant généralement la compétence des professionnels, les considère, particulièrement ceux de pratique privée, comme des agents

économiques privilégiés et n'hésite pas à leur reprocher, à tort ou à raison, le niveau élevé de leurs honoraires. Les restrictions importantes qui existent à l'égard de l'information sur les prix ne sont certes pas de nature à améliorer cette situation. Comme le souligne la *Monopolies Commission* dans un rapport qu'elle publiait récemment concernant les restrictions sur la publicité en vigueur pour la profession comptable au Royaume-Uni, celles-ci "tend to create a false image of the profession which is harmful to public confidence and to relations between the profession and the public"[321].

Le désir de l'Office d'accroître l'information sur les prix peut surprendre au moment où, dans certains secteurs, on déplore les conséquences de la publicité et on envisage de mieux la contrôler. L'Office n'a aucunement l'impression, cependant, d'aller à l'encontre des mesures prises dans ces autres secteurs. En effet, alors que celles-ci tendent à contrôler la publicité trompeuse ou visant à susciter dans le public de nouveaux besoins, l'Office cherche à donner aux consommateurs une information non disponible sur les services professionnels qu'ils achètent.

Ainsi, les mesures d'information des consommateurs qu'il propose ne lui apparaissent pas susceptibles de leur être préjudiciables de quelque façon. D'abord, l'Office ne recommande pas qu'on autorise à peu près toute forme de publicité sur les prix, comme c'est le cas dans la plupart des autres secteurs de l'économie. L'Office préfère plutôt conserver la règle actuelle de publicité prévoyant que tout est interdit sauf ce qui est expressément prévu, et l'utiliser précisément pour ne permettre que la diffusion d'informations suffisamment objectives et comparatives pour assister le consommateur dans la décision de recourir à un service professionnel et dans le choix du professionnel apte à le dispenser. De plus, l'existence de codes de déontologie imposant aux professionnels aussi bien des règles de comportement général que des obligations précises[322] permet de croire qu'à l'intérieur de règles claires sur l'information permise, la conduite du professionnel pourra être bien contrôlée.

---

321. *Supra*, note 268, *Accountancy Services*, p. 59.

322. *Code des professions, supra*, note 1, art. 85, tel que modifié par l'article 8 de la *Loi modifiant le Code des professions et d'autres dispositions législatives*, L.Q. 1975, chap. 80.

Ainsi, compte tenu des pouvoirs particuliers que possèdent les corporations professionnelles et l'Office pour autoriser la diffusion des seules informations jugées appropriées et pour encadrer le comportement des professionnels à cet égard, l'Office est convaincu que les mesures proposées sauront véritablement profiter aux consommateurs sans briser le climat de respect et de confiance entre le professionnel et son client ni nuire à la qualité du service. Il convient maintenant de décrire ces mesures en considérant séparément le type de renseignements sur les prix dont l'Office recommande qu'on permette la divulgation et les modes de diffusion par lesquels ceux-ci devraient pouvoir être fournies au public.

i) Les types de renseignements autorisés

L'Office est conscient que les services dispensés par les professionnels et la façon dont leurs prix sont établis varient considérablement d'une profession à l'autre. Aussi croit-il illusoire, dans le cadre du présent rapport, de déterminer de façon précise, pour chaque corporation, les types de renseignements sur les prix que les professionnels pourraient fournir au public. À son avis, cette question doit plutôt faire l'objet de discussions avec chacune des corporations.

À ce moment-ci, l'Office peut cependant déterminer certains types de renseignements qui, de façon générale, présentent un intérêt réel pour le consommateur et qui devraient être portés à sa connaissance. Ainsi, il lui apparaît que les membres de la plupart des corporations professionnelles devraient pouvoir diffuser dans le public un ou plusieurs des renseignements suivants: le taux horaire ou le pourcentage qu'ils exigent de leurs clients, le prix de certains biens ou services relativement standardisés et le fait qu'ils peuvent fournir, sur demande, une estimation écrite du coût de leurs services.

Le taux horaire. La diffusion par les professionnels du taux horaire qu'ils exigent de leurs clients procurerait au consommateur un excellent outil de comparaison des prix. En connaissant mieux les divers taux en vigueur sur le marché, le consommateur peut savoir quel professionnel exige le taux qu'il est disposé à payer.

Bien sûr, la diffusion de ce type de renseignements ne permet pas nécessairement au client de connaître le coût total du service requis puisqu'il ne peut pas toujours apprécier le nombre d'heures nécessaires à la dispensation du service. Cependant, le fait que le professionnel soit tenu d'avertir son client du coût approximatif de ses services allié au fait que le consommateur peut s'informer, auprès d'autres clients ayant déjà requis le même service, du nombre approximatif d'heures requis pour résoudre son problème, lui permet d'être mieux en mesure d'évaluer le coût total du service requis. Également, le fait que le professionnel ait à dévoiler le coût approximatif de ses services peut constituer pour lui une incitation à ne pas dépasser le montant ainsi établi.

Le pourcentage exigé. Certains des honoraires des membres de plusieurs corporations professionnelles consistent en un pourcentage d'un montant relié à la dispensation du service (coût d'une construction, montant d'un contrat, d'une réclamation, etc.). Cette unité de calcul des honoraires professionnels a fréquemment soulevé des critiques. Ainsi, même si la discussion, lors des consultations publiques de l'Office, ne portait pas sur les diverses unités de calcul des honoraires, l'Association des consommateurs du Canada (Québec) a tout de même tenu à recommander dans son mémoire adressé à l'Office de ne pas avoir recours au taux à pourcentage dans les tarifs qu'il pouvait être appelé à suggérer au gouvernement[323]:

> **Même si l'on peut prétendre que la complexité d'un acte professionnel et le degré de compétence exigé peuvent dans certains cas varier en fonction de l'importance monétaire du problème sur lequel porte le service, cet argument ne constitue en aucun cas une base rationnelle à partir de laquelle on peut évaluer la valeur des services rendus. Tout au plus, on peut prétendre qu'il s'agit d'une bonne base pour évaluer le fardeau que le professionnel devra assumer au niveau de sa responsabilité professionnelle. (. . .) En y réfléchissant bien, on constate que la valeur des services professionnels n'a directement rien à voir avec la valeur monétaire des problèmes sur lesquels ils portent.**

323. *Supra*, note 71, p. 15.

Sans vouloir discuter de ces arguments dans le cadre du présent rapport[324], l'Office constate cependant que le tarif à pourcentage, dans la mesure où le montant auquel il s'applique est bien connu du client, permet une appréciation fort précise du montant des honoraires que celui-ci doit débourser.

Au cours des discussions à venir entre les corporations professionnelles et l'Office pour la révision des règlements sur la publicité, l'opportunité de permettre aux professionnels de continuer à utiliser cette unité de calcul sera considérée en tenant compte des particularités de chaque profession. Là où il s'avérera qu'elle peut être utilisée sans inconvénient pour le public, l'Office ne voit pas pourquoi les professionnels ne pourraient la mentionner dans l'information qu'ils fournissent au public.

Le prix de biens et services relativement standardisés. L'Office croit que les professionnels devraient pouvoir transmettre au public le prix de certains biens ou services suffisamment standardisés pour permettre au consommateur d'effectuer des comparaisons valables. Selon l'Office, cette possibilité de comparer les prix existe, bien sûr, dans le cas de biens vendus par les membres de quelques professions, tels que les médicaments[325], les verres de contact, les lunettes et diverses prothèses auditives et dentaires[326]. Mais elle se retrouve aussi dans le cas de plusieurs services, par exemple, la consultation initiale chez les membres de plusieurs corporations, l'examen de contrôle périodique chez le dentiste, la préparation d'un contrat de mariage avec donations usuelles entre futurs époux, la préparation et la présentation d'une requête en divorce non contestée, la vaccination d'un animal.

L'Office est conscient cependant qu'il est possible, malgré le fait que certains biens ou services soient relativement standardisés, que les comparaisons de leurs prix soient rendues difficiles ou qu'elles deviennent même trompeuses si les professionnels utilisent des termes différents pour définir un même service ou,

---

324. Voir précédemment pages 13-14.

325. Voir plus loin, à la note 331, les raisons qui ont incité l'Office à recommander que l'information sur les prix des médicaments soit cependant limitée.

326. Voir précédemment pages 134-137.

à l'inverse, s'ils utilisent un même terme pour définir des services différents. Aussi croit-il que les corporations professionnelles devraient déterminer, dans leurs règlements de publicité, non seulement quels biens et services sont suffisamment standardisés pour faire l'objet de publicité mais aussi les appellations que ceux-ci devraient porter.

L'estimation écrite du coût des services. Afin de permettre au consommateur d'être informé des prix du plus grand nombre possible de services, l'Office estime que les professionnels devraient également pouvoir informer le public du fait qu'ils sont disposés à fournir, sur demande, une estimation écrite du coût de leurs services. Par sa précision, une telle information augmenterait sûrement les chances du consommateur d'obtenir le service qu'il désire au prix qui lui convient le mieux sur le marché. De plus, dans les cas où le service requis implique une grande variété d'actes, elle permettrait à celui-ci d'obtenir une information sur les prix qu'il lui serait sans doute difficile d'obtenir autrement[327].

Par ailleurs, l'Office estime que si l'on veut permettre au consommateur d'obtenir le service qu'il désire au prix qui lui convient le mieux sur le marché, il importe non seulement qu'il puisse, au départ, trouver sur ce marché l'information nécessaire, mais aussi qu'il puisse s'assurer, une fois le service dispensé, que les honoraires exigés sont conformes aux prix annoncés et que les services facturés correspondent aux services rendus.

Aussi, l'Office croit que les professionnels devraient être tenus, par des dispositions inscrites dans les codes de déontologie, de fournir à leurs clients un compte d'honoraires détaillé dans lequel le consommateur pourrait retrouver les principaux éléments utilisés par le professionnel pour déterminer le prix du service dispensé[328]. À son avis, une telle mesure, alliée à l'obligation qu'ont les profes-

327. L'*American Bar Association* a récemment modifié son *Code of Professional Responsibility* pour permettre une telle mention, voir précédemment page 164.

328. Certaines corporations ont récemment pris des initiatives en ce sens. Ainsi, dans son projet de *Règlement concernant le code de déontologie*, *Gazette officielle du Québec*, partie 2, 8 juin 1977, p. 2747, art. 3.08.03, l'Ordre des audioprothésistes a prévu une disposition obligeant ses membres à inclure dans leurs relevés d'honoraires certains éléments tels que la description détaillée de la prothèse auditive et de ses accessoires, la nature des services rendus, la description de la garantie de la prothèse et le montant total du relevé d'honoraires incluant le coût de la prothèse et les modalités de paiement.

sionnels, en vertu de leurs codes de déontologie, de prévenir leurs clients du coût approximatif de leurs services, permettrait au consommateur d'acquérir une meilleure connaissance des éléments qui peuvent influencer le prix des services qu'il achète et de mieux évaluer les services dispensés.

ii) Les moyens de diffusion autorisés

L'Office constate que, dans les règlements sur la publicité des corporations professionnelles adoptés en vertu du *Code des professions*, les moyens actuellement permis aux professionnels pour transmettre de l'information au public sont généralement limités aux moyens de diffusion écrits tels que les cartes d'affaires, journaux, revues, périodiques, annuaires et qu'il existe certaines restrictions quant aux dimensions et aussi, à un degré moindre, quant à la fréquence des annonces publicitaires. L'utilisation d'autres moyens, principalement la radio et la télévision, n'est donc habituellement pas autorisée[329]. De façon générale, l'Office ne voit pas, du moins en ce moment, de motifs suffisants pour supprimer les restrictions prévues par ces règlements. Elles ne lui apparaissent pas, dans l'ensemble, être préjudiciables ni aux consommateurs ni aux professionnels car les moyens qui sont autorisés sont aptes à assurer une bonne diffusion de l'information.

Parce qu'ils sont généralement moins coûteux, les moyens d'information écrits sont à la portée de tous les professionnels et, en conséquence, permettent au consommateur d'avoir une vue d'ensemble des conditions du marché. Ils sont également très faciles à consulter et peuvent même être conservés en fonction de besoins futurs prévisibles. Par exemple, un consommateur peut examiner les annonces publicitaires d'un journal, même assez longtemps après leur parution. De ce fait, ces annonces permettent réellement à celui-ci d'effectuer les comparaisons de prix désirées et facilitent aussi le contrôle du contenu de l'information tant par les consommateurs que par les corporations professionnelles.

329. Seules quelques corporations permettent leur utilisation. Ainsi, l'Ordre des pharmaciens le permet explicitement pour certains types d'information: voir *Règlement concernant la publicité*, *supra*, note 211. L'Ordre des infirmières et infirmiers, pour sa part, autorise leur utilisation de façon implicite en permettant à ses membres travaillant à leur compte de faire paraître toute annonce, à la seule condition de respecter les normes relatives au contenu de l'information: voir *Règlement concernant la publicité*, *Gazette officielle du Québec*, partie 2, 27 décembre 1974, p. 5469, dont l'avis d'approbation a été publié dans la *Gazette officielle du Québec*, partie 2, 12 mars 1975, p. 1313.

L'Office recommande, par ailleurs, qu'un autre moyen écrit d'information, l'affichage des prix dans le bureau du professionnel, soit autorisé. Il est peu coûteux et touche l'ensemble de la clientèle du professionnel. De plus, il permet au consommateur d'être mieux informé et de se sentir plus à l'aise au moment de discuter de la question des honoraires. Il lui permet aussi de mieux comprendre les renseignements que le professionnel doit lui transmettre concernant le coût approximatif du service requis.

En ce qui a trait aux restrictions relatives aux dimensions et à la fréquence des annonces publicitaires, elles contribuent à prévenir une utilisation abusive et inappropriée des moyens de diffusion autorisés. La publication d'annonces couvrant, par exemple, des pages entières de journaux ou paraissant à de multiples reprises dans un même numéro ne semble pas nécessaire pour satisfaire les besoins réels d'information des consommateurs de services professionnels. L'important pour ces derniers est de pouvoir trouver aisément les renseignements dont ils ont besoin dans des moyens d'information qu'ils consultent régulièrement ou peuvent consulter facilement et non que l'information soit répétée fréquemment ou qu'elle occupe de très grands espaces. Une telle situation ne serait pas nécessairement à leur avantage car ils pourraient faire les frais de la hausse des coûts qui résulterait éventuellement de tels procédés.

Quant aux moyens d'information qui, actuellement, sont généralement interdits, tels que la radio et la télévision, l'Office ne croit pas qu'il soit nécessaire de les autoriser. Outre qu'ils sont habituellement assez coûteux[330], ces moyens ne peuvent pas être consultés avec autant de facilité que les moyens écrits. En effet, les annonces publicitaires diffusées par leur intermédiaire durent très peu de temps et sont transmises à des moments que le consommateur ne connaît pas à l'avance. Aussi, elles ne laissent rien de tangible entre les mains du consommateur de sorte que celui-ci peut difficilement s'en servir à des fins comparatives.

330. Les coûts que peut susciter la publicité et l'influence qu'elle peut ainsi avoir sur les prix des services constitue l'un des principaux arguments des professionnels à l'encontre d'un élargissement de la publicité relative à leurs services. Ainsi, dans "Attitudes Toward Advertising by Accountants: The Professions Should Consider a Different Concept of Advertising for Professional Services", (1977) 143 *The Journal of Accountancy*, no 2, 48, p. 50, John R. Darling, à la suite d'une enquête menée auprès de comptables, d'avocats, de dentistes et de médecins, constate: "All four professional groups believe that advertising increases the prices of products and services offered."

Évidemment, l'Office est conscient que ces moyens d'information permettraient malgré tout au public d'avoir une meilleure connaissance du marché et qu'on pourrait penser que leurs inconvénients ne sont pas assez marqués pour justifier l'interdiction d'y recourir. Cependant, compte tenu de l'aspect relativement nouveau que présente la diffusion dans le public d'information sur les prix des services professionnels, l'Office, comme il l'a mentionné précédemment, désire faire preuve de prudence. De façon générale, il préfère donc, dans les circonstances, ne pas remettre en question les restrictions actuelles quant aux moyens de diffusion prévus dans les règlements des corporations professionnelles.

Au terme de cet exposé d'ordre général sur les types de renseignements sur les prix et les modes de diffusion qui devraient être autorisés dans le secteur des services professionnels, l'Office tient à souligner que la question de savoir ce qui devra être permis pour chacune des professions fera l'objet de discussions particulières avec la corporation professionnelle concernée. Il importe en effet de tenir compte de la réalité particulière de chaque secteur professionnel et même de chaque profession[331].

Une fois cette étape de réflexion et de consultation franchie, les règlements de publicité des corporations seront alors modifiés pour autoriser les professionnels à informer le public du prix de leurs services. L'Office souhaite que les modifications nécessaires seront introduites de l'initiative même des corporations professionnelles, sans qu'il n'ait à utiliser le pouvoir supplétif qu'il détient à l'égard de ces règlements de publicité.

---

331. On peut signaler, à titre d'exemple, la situation particulière qui existe dans le domaine de la pharmacie. Ainsi en vertu du *Règlement concernant la publicité*, *supra*, note 211, le pharmacien, du fait qu'il est en concurrence avec des personnes qui ne sont pas pharmaciens pour la vente des produits pharmaceutiques autres que des médicaments et des poisons, peut, à l'instar de ces personnes, faire de la publicité au sujet de ces produits à la radio et à la télévision. À l'inverse, le règlement, qui autorise une certaine information sur les prix des médicaments, ne la permet cependant que sur les lieux de la pharmacie et, sur demande, par téléphone. Cette restriction exceptionnelle se justifie par le caractère particulier des médicaments, ceux-ci étant des poisons en puissance dont il faut éviter de promouvoir la consommation abusive.

Pour plus de détails sur les raisons qui ont amené l'établissement de telles dispositions dans ce règlement, voir Office des professions du Québec, *Rapport au lieutenant-gouverneur en conseil concernant certains projets de règlement soumis par l'Ordre des pharmaciens du Québec*, Québec, Éditeur officiel du Québec, 15 janvier 1975.

L'Office ne voudrait pas terminer la présentation des mesures d'information du consommateur dont il recommande l'adoption sans tenter de dissiper certaines des craintes que ces mesures pourraient susciter. D'abord, on pourra leur opposer le danger que certains professionnels utilisent la publicité sur les prix pour induire le public en erreur dans le but d'attirer la clientèle.

L'Office trouve difficile de mettre à l'écart le principe de l'information des consommateurs pour le motif qu'exceptionnellement, certains professionnels pourraient s'en servir au détriment du public. Certes, les abus appréhendés sont possibles: aucune réglementation n'est étanche à cet égard. Toutefois, compte tenu des instruments de contrôle institués par la réglementation professionnelle, l'Office a toutes les raisons de croire que ces abus, s'ils devaient être commis, seraient tout à fait marginaux.

Il lui paraît difficile de croire, en effet, que le consommateur ne puisse pas généralement tirer profit de l'information diffusée, étant donné le caractère objectif de cette information, les règles de déontologie devant l'encadrer — avertissement du coût approximatif des services et facturation détaillée —, les normes d'intégrité générales prévues par la déontologie et, enfin, la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes d'honoraires[332]. Si l'ensemble de cette réglementation ne peut atteindre l'objectif visé, l'Office ne voit pas quelle autre pourrait le faire. Ce serait alors toute la politique de protection du consommateur fondée sur l'information de celui-ci qu'il faudrait penser remettre en cause, dans le secteur des services professionnels comme dans d'autres.

À cette objection concernant les abus relatifs à l'information sur les prix, pourrait s'en ajouter une autre portant davantage sur l'ensemble des mesures favorisant la concurrence sur les prix. Ainsi, on pourra prétendre qu'à moyen terme, le climat de concurrence instauré par ces mesures fera perdre aux professionnels leur idéal de service au public et les rendra semblables à des «commerçants».

---

332. Mentionnons de plus que la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*, *supra*, note 40, contient quelques dispositions visant à contrôler la publicité en général, de même que celle portant sur les prix, voir les articles 36, 36.1 et 37.1 de cette loi et précédemment page 142.

Laisser ainsi entendre que la fonction de commerçant comporte un aspect avilissant repose sur un jugement de valeur teinté d'élitisme que l'Office ne saurait accepter comme critère devant servir à orienter son action. Par ailleurs, à l'objection relative à la perte de l'idéal de service, certains pourraient répondre que l'on cherche en vain cet idéal dans les arguments que certaines professions utilisent pour justifier le tarif minimum, à savoir que, sans la garantie d'un certain niveau d'honoraires, la qualité des services professionnels ne saurait se maintenir. Ce type de discussion, fondé sur les impressions de chacun, ne mène nulle part.

L'Office croit plutôt que les mesures qu'il propose doivent être appréciées à la lumière d'une réalité objective: les professionnels, comme les autres producteurs, sont soumis à des exigences de rentabilité qui leur imposent certains comportements, notamment celui de fixer leurs honoraires à un niveau donné et d'en exiger le paiement de leurs clients. Nous ne sommes plus aujourd'hui à l'époque où les honoraires constituaient une rétribution volontaire de la part du client, principalement fondés sur l'appréciation des services dispensés[333]. Si, à cette époque, on pouvait accepter que les professionnels passent sous silence la question de leur rémunération du fait qu'elle était volontaire, la situation a beaucoup évolué et ceux-ci obéissent aujourd'hui aux mêmes impératifs financiers que d'autres agents économiques. Cette réalité est d'ailleurs admise par le public.

Ce que les professionnels doivent reconnaître en contrepartie, c'est que leurs clients sont eux aussi soumis à des impératifs d'ordre financier et qu'en conséquence, ils ont intérêt à bien connaître les conditions d'achat des services professionnels. S'il faut accepter que les professionnels reçoivent une rémunération reflétant la situation du marché, on comprendra cependant que le public n'accepte de payer davantage en raison de restrictions injustifiées de la concurrence et du peu d'information dont il dispose sur l'ensemble des services professionnels et sur leurs prix.

---

333. Voir à ce sujet Gilles Dussault et Louis O'Neil, *La déontologie professionnelle au Québec*, Cahiers de l'ISSH, No hors série, Collection Études sur le Québec, Québec, Institut Supérieur des Sciences Humaines, Université Laval, janvier 1977, p. 173 et Michel de Coster, «Un mode de rétribution particulier: l'honoraire», (1975) 17 *Sociologie du travail*, 372.

Parce qu'ils rendent un service en échange d'une rémunération, qui leur permet d'ailleurs de se situer parmi les travailleurs autonomes les mieux rémunérés de notre société, les professionnels de pratique privée doivent accepter qu'on leur demande de se comporter, à maints égards, comme d'autres agents économiques. Cela ne signifie pas que le marché des services professionnels n'ait pas certaines particularités, bien au contraire. D'ailleurs, les mesures de concurrence préconisées par l'Office pour le secteur des services professionnels tiennent compte de ces particularités.

D'abord, l'Office reconnaît, au nom des exigences de la qualité des services, la nécessité de maintenir les principes de base de la réglementation professionnelle pouvant restreindre la disponibilité des services professionnels. Également, étant donné la difficulté de vérifier l'exactitude des informations sur la qualité des services et sur la compétence des professionnels, l'Office ne propose pas un renversement de la règle de base en matière de publicité interdisant tout ce qui n'est pas spécifiquement autorisé; il propose plutôt qu'on la conserve précisément pour contrôler avec rigueur le contenu de la publicité autorisée[334].

En conséquence, les mesures préconisées par l'Office à la fois sur la disponibilité et sur l'information des services professionnels constituent un régime mitigé de concurrence, loin du modèle de la concurrence parfaite et même bien différent de celui des autres secteurs de l'économie. Il est propre au secteur des services professionnels et tient compte de la situation actuelle de ce marché.

334. En matière de publicité, la position de l'Office rejoint celle de John R. Darling, *supra*, note 330, p. 53, lorsqu'il affirme que les services professionnels "have enough of the elements of public service that competitive advertising, in the traditional sense, might be inappropriate. That is not to say that there cannot be another kind of advertising more appropriate for professionals. The primary purpose of such advertising would be to *inform* potential clients/patients regarding professional availability, service specialties, range of fees, etc., as opposed to advertising whose primary purpose is to persuade. This sort of advertising can be as much in the public interest as in the interest of professional people."

Conclusion

Après avoir recommandé aux chapitres I et II l'abolition des tarifs d'honoraires réglementaires, l'Office propose dans le présent chapitre un ensemble de mesures visant à favoriser la concurrence sur les prix des services professionnels. Certaines de ces mesures concernent la disponibilité des services. Elles complètent la réglementation actuelle et y introduisent certaines garanties pour assurer au public que les normes et les procédures en vigueur ne limitent pas indûment le niveau de l'offre de services, soit parce qu'elles cloisonneraient de façon trop étanche les champs d'exercice exclusif, soit parce qu'elles érigeraient des barrières inutiles à l'admission dans les professions. Les autres mesures prévoient des modifications aux règlements sur la publicité des corporations professionnelles de façon à rendre les usagers de services professionnels capables de mieux tirer profit des divers services disponibles sur le marché et des prix qui y ont cours.

Quoique modérées, ces mesures s'inscrivent dans un courant de pensée qui préconise une «dé-réglementation» économique générale et, plus particulièrement, des prix. Ceux qui se rattachent à ce courant, qui prend de plus en plus d'ampleur, font valoir que les consommateurs n'ont tiré aucun avantage réel des mesures de réglementation instaurant des contrôles rigides, et qu'au contraire, ils ont bénéficié des mesures favorisant la concurrence[335].

À titre d'illustration des effets d'une «dé-réglementation» sur les prix dans un secteur de services analogue à celui des services professionnels, on peut tirer des divers travaux consacrés à la question un exemple très intéressant. Il s'agit

335. Voir notamment à ce propos Mary B. Peterson, *The Regulated Consumer*, Los Angeles, Nash Publishing, 1971; William A. Jordan, "Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation", (1972) 15 *The Journal of Law and Economics*, 151; Lee Benham, "The Effect of Advertising on the Price of Eyeglasses", (1972) 15 *The Journal of Law and Economics*, 337; Lee Benham et Alexandra Benham, "Regulating Through the Professions: A Perspective on Information Control", (1975) 18 *The Journal of Law and Economics*, 421; *Promoting Competition in Regulated Markets*, sous la direction de Almarin Phillips, Washington, The Brookings Institution, 1975; George J. Stigler, *The Citizen and the State: Essays in Regulation*, Chicago, University of Chicago Press, 1975; *Rent Control, a Popular Paradox: Evidence on the Economic Effects of Rent Control*, *supra*, note 149; David Laidler (et autres), *The Illusion of Wage and Price Control. Essays on Inflation, Its Causes and Its Cures*, sous la direction de Michael A. Walker, Vancouver, Fraser Institute, 1976; G.B. Reschenthaler, "Regulatory Failure and Competition", (1976) 19 *Administration publique du Canada*, 466; «Économie et politique», discours prononcé par André Raynauld, alors président du Conseil économique du Canada, à Ottawa devant l'Association canadienne du Club de Rome, le 14 juin 1976, pp. 9-12; Paul H. Weaver, "Unlocking the Gilded Cage of Regulation", (1977) 95 *Fortune*, no 2, 179.

de l'abolition, en mai 1975, des taux de courtage minimums obligatoires appliqués aux transactions de valeurs mobilières à la Bourse de New-York. Cette «dé-réglementation» des prix a amené une baisse importante des taux s'appliquant à l'ensemble des transactions, comme le constate un groupe de travail constitué par la Commission des valeurs mobilières du Québec[336]:

> **De mai à décembre 1975, le taux de courtage moyen pour les institutions a diminué de 0.84 à 0.59% de la valeur de la transaction, soit une baisse de 30%. Pour ce qui est du taux de courtage moyen propre aux individus, il est passé de 1.73 à 1.62% de la valeur de la transaction, soit une baisse de 6%. Toutefois, il est à remarquer que ce dernier est demeuré essentiellement le même pour les commandes de 200 à 1 000 actions et a augmenté de 7% pour les commandes inférieures à 200 actions.**[337]

Selon l'Office, les mesures qu'il propose pour le secteur des services professionnels devraient également se traduire par une modification du niveau des prix dans un sens favorable au consommateur. L'absence de tarif d'honoraires réglementaire permet en effet une plus grande flexibilité des prix du fait que les professionnels ne sont plus tenus de respecter le plancher établi par la réglementation et peuvent fixer leurs prix selon les facteurs qui leur sont propres[338]. Certains professionnels efficaces sont alors en mesure d'offrir des prix moins élevés à leur clientèle, en mettant à profit leurs coûts d'exploitation réduits. D'autres professionnels sont alors incités à suivre leur exemple et tentent d'adapter leurs prix à la situation particulière des différentes catégories de clientèle qu'ils desservent ou de chaque client considéré individuellement. Il en résulte, finalement, une meilleure concurrence favorisant l'ensemble des consommateurs.

---

336. Groupe de travail constitué pour étudier les taux de courtage dans l'industrie des valeurs mobilières, *Les taux de courtage dans l'industrie des valeurs mobilières*, Montréal, Commission des valeurs mobilières, 18 juin 1976, p. 87. Pour connaître les précisions apportées à ce document par la Direction de l'enregistrement de la Commission des valeurs mobilières, voir *Mise à jour du rapport sur: «Les taux de courtage dans l'industrie des valeurs mobilières»*, Montréal, Commission des valeurs mobilières, 17 décembre 1976.

337. La baisse de 6% du taux de courtage moyen propre aux individus a été calculée, en tenant compte de la hausse de 7% s'appliquant aux commandes inférieures à 200 actions.

338. Voir précédemment pages 42-43 et 86-87.

Les mesures touchant la disponibilité des services professionnels contribuent à entretenir indirectement cette concurrence. En effet, bien qu'elles n'aient pas pour effet d'éliminer les diverses conditions pouvant limiter l'accès aux professions, ces mesures assurent néanmoins l'existence de mécanismes d'admission plus diversifiés, offrent de meilleures garanties aux candidats à l'exercice des professions et permettent également une adaptation des champs d'exercice aux besoins réels du marché, favorisant ainsi le maintien ou l'amélioration de la disponibilité des services professionnels.

Enfin, les mesures touchant l'information sur les services professionnels permettent au consommateur de savoir avec plus de précision comment et à quel prix on peut répondre à ses besoins. Cette information accrue du consommateur, alliée à la possibilité qu'a le professionnel de réduire ses prix, modifie à l'avantage du consommateur les conditions dans lesquelles est négocié le contrat de services professionnels. Celui-ci se présente alors moins comme un contrat d'adhésion et correspond mieux à l'expression de deux volontés autonomes, celles d'un professionnel et d'un client capables de mettre à profit ce que leur offre le marché.

En somme, les mesures proposées par l'Office devraient permettre un fonctionnement plus efficace du marché des services professionnels et se traduire, de façon générale, par une amélioration des conditions de prix pour le consommateur. Certains prétendront que ces avantages sur les prix ne pourront qu'être accompagnés d'une diminution de la qualité des services professionnels. L'Office n'a aucune raison de l'appréhender compte tenu des mécanismes prévus par le *Code des professions* dans le but de garantir la qualité de ces services. Au contraire, l'Office estime que, si ses recommandations sont acceptées, la situation de concurrence accrue dans laquelle les professionnels auront à évoluer stimulera chez eux un dynamisme et un esprit d'innovation favorables à une amélioration de la qualité des services professionnels. À son avis, les mesures qu'il propose sont donc globalement à l'avantage du public.

CONCLUSION GÉNÉRALE ET RECOMMANDATIONS

Les contrôles importants exercés sur les producteurs de services professionnels se justifient par l'état de vulnérabilité dans lequel se trouve le consommateur de ces services. La qualité du service professionnel étant souvent difficile à apprécier pour le public profane, en raison des connaissances particulières qu'exige sa dispensation, il est toujours apparu normal que, pour garantir cette qualité, des contrôles précis soient établis et qu'ils soient administrés par des personnes détenant de telles connaissances, c'est-à-dire par les professionnels eux-mêmes. C'est dans cet esprit que l'État a octroyé ces contrôles à des groupements professionnels constitués en corporations, en leur confiant la tâche d'assurer la protection du public.

Loin de remettre en cause l'utilité des mécanismes ayant pour objet de garantir la qualité des services professionnels mais en y voyant plutôt une garantie de qualité satisfaisante, l'Office constate dans le présent rapport que, pour sauvegarder cette qualité, il n'existe aucune raison d'intervenir sur les prix des services professionnels par la tarification des honoraires. La protection du public n'exige pas qu'au nom de la qualité des services, l'on se substitue à l'initiative des parties au contrat de services professionnels et que l'on décide à leur place du prix de ce service, par quelque type de tarif que ce soit. Cette qualité est d'ailleurs suffisamment garantie par d'autres aspects de la réglementation professionnelle.

Si la qualité des services n'exige pas une intervention sur les prix, il n'en est pas de même de leur accessibilité financière, qui constitue un aspect tout aussi important de la protection du public. Cependant, l'Office estime que la tarification, encore ici, n'est pas souhaitable, car peu importe qu'elle établisse des prix minimums ou des prix maximums, elle se révèle en pratique surtout favorable aux professionnels. Selon l'Office, l'accessibilité exige plutôt une autre forme d'intervention comportant des mesures destinées à favoriser la concurrence sur les prix.

L'Office se refuse donc à accentuer la dépendance du consommateur à l'égard de la réglementation professionnelle en ajoutant à celle-ci la tarification des honoraires. Après avoir constaté le déséquilibre des forces en présence sur le marché, il lui semble qu'il vaut mieux tenter de modifier celles-ci dans un sens favorable au consommateur, afin de lui permettre de veiller lui-même à la sauvegarde de ses intérêts avec l'appui de l'ensemble de la réglementation professionnelle. C'est dans cette optique que les mesures préconisées par l'Office visent à assurer un niveau de disponibilité des services suffisant pour bien répondre à la demande et à permettre au consommateur d'obtenir une information utile sur les services et sur leurs prix.

Selon l'Office, la meilleure intervention qui puisse se faire sur les prix des services professionnels consiste à soumettre ces prix aux règles de concurrence d'un marché où le rapport de force entre producteurs et consommateurs serait plus équilibré, ceux-ci étant mieux informés et, en conséquence, moins vulnérables. Bref, les mesures préconisées par l'Office visent à faire du marché des services professionnels un secteur où la qualité demeure garantie par la réglementation, mais où le prix des services, en vue d'assurer leur accessibilité financière, devient soumis à une politique de concurrence particulière à ce secteur.

En conséquence, l'Office des professions recommande au ministre responsable de l'application des lois professionnelles et au gouvernement:

1. QUE l'article 12 (u) du *Code des professions* soit modifié pour que l'exercice du pouvoir de tarification de l'Office et du gouvernement qui y est prévu soit non plus obligatoire mais facultatif, de façon à ce qu'il puisse être exercé dans les seuls cas où cela sera jugé nécessaire (p. 8);

2. QUE l'article 12 (u) soit modifié de façon à ce que le pouvoir de tarification qui y est prévu vise exclusivement les services professionnels rendus en pratique privée dont le coût n'est pas déterminé par la loi (pp. 15 et 28);

3. QUE l'article 126 de la *Loi du Barreau* soit modifié de façon à ce que le pouvoir du Barreau d'établir des tarifs d'honoraires extrajudiciaires pour ses

membres soit supprimé et que l'établissement d'une telle tarification, s'il est jugé nécessaire, ne puisse désormais se faire que conformément à l'article 12 (u) du *Code des professions* (p. 27);

4. QUE l'article 102 de la *Loi du notariat* soit abrogé de façon à ce que le pouvoir de la Chambre des notaires d'établir des tarifs d'honoraires pour ses membres soit supprimé et que l'établissement d'une telle tarification, s'il est jugé nécessaire, ne puisse désormais se faire que conformément à l'article 12 (u) du *Code des professions* (p. 27);

5. QUE, sous réserve des recommandations 6(d) et 7, le principe de la tarification réglementaire des honoraires professionnels soit rejeté:
   a) qu'il s'agisse d'une tarification réglementaire obligatoire de type:
      — minimum (p. 116);
      — maximum (p. 144);
      — fixe (p. 154);
      — d'intervalle (p. 157); ou
   b) qu'il s'agisse d'une tarification réglementaire indicative (p. 188);

6. QU'en conséquence de la recommandation 5:
   a) le *Tarif d'honoraires professionnels* de l'Ordre des agronomes soit abrogé;
   b) le *Tarif des architectes* soit abrogé;
   c) le *Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec* et les renvois qui sont faits dans la *Loi des arpenteurs-géomètres* au tarif devant être adopté en vertu du *Code des professions*, soient abrogés (p. 20, note 23);
   d) les dispositions du *Règlement No 1 du Barreau* constituant le tarif des honoraires extrajudiciaires des avocats soient abrogées, à l'exception de la norme maximum de 30% qui y est prévue, qui doit être maintenue tant que l'Office n'aura pas effectué l'étude des effets de la pratique des «honoraires contingents», à laquelle cette norme fait actuellement obstacle (p. 145);
   e) le *Tarif d'honoraires professionnels* de la Corporation professionnelle des évaluateurs agréés soit abrogé;

f) le *Tarif des honoraires de l'ingénieur* soit abrogé;

g) le *Tarif des honoraires des membres de la Corporation des ingénieurs forestiers* soit abrogé;

h) le *Tarif des honoraires des urbanistes* soit abrogé;

7. QU'en vertu de l'article 12 (u) du *Code des professions*, le *Tarif des honoraires des notaires* soit remplacé par un tarif fixe ou maximum applicable aux services pour lesquels une personne paie sans avoir eu le choix du notaire. Toutefois, si, après discussion entre l'Office et la Chambre des notaires, il était jugé que les abus pouvant résulter de cette situation pouvaient être prévenus par un autre moyen — par exemple, une modification à l'article 26 de la *Loi du notariat* qui préciserait que la personne qui, selon cet article, a le choix du notaire, doit payer celui-ci — le *Tarif des honoraires des notaires* devrait être abrogé (pp. 161-162);

8. QUE le *Code des professions* soit modifié de façon à ce que l'établissement et la diffusion de guides d'honoraires soient formellement interdits aux corporations professionnelles (p. 190);

9. QUE le gouvernement étudie les moyens de remédier aux difficultés que connaissent les groupements de consommateurs pour faire valoir leur point de vue avec autant de force que les producteurs devant les organismes publics de réglementation (p. 140);

10. QUE les lois professionnelles soient modifiées pour que le pouvoir d'effectuer une délégation d'actes professionnels soit accordé à toutes les corporations professionnelles d'exercice exclusif et que ce pouvoir soit soumis, comme pour les corporations qui le détiennent actuellement, au pouvoir supplétif de l'Office permettant à celui-ci d'adopter ou de modifier un règlement de délégation d'actes à la place d'une corporation professionnelle qui omettrait de le faire (pp. 233-234);

11. QUE le *Code des professions* soit modifié pour accorder à l'Office, en matière d'admission aux corporations professionnelles, un pouvoir de réglementa-

tion supplétif lui permettant d'adopter et de modifier, à la place d'une corporation professionnelle qui omettrait de le faire, tout règlement relatif:

a) à la reconnaissance des équivalences de diplôme ou de formation (p. 242);
b) à la détermination de conditions supplémentaires, tels que des stages ou des examens, exigées pour la délivrance des permis (p. 242);

12. QUE le *Code des professions* soit modifié de façon à ce qu'en matière d'admission aux corporations professionnelles, la décision du Bureau d'une corporation professionnelle de ne pas reconnaître une équivalence de diplôme ou de formation:

a) ne puisse être prise sans que la personne concernée ait eu l'occasion de se faire entendre par le Bureau ou par un comité qu'il désigne (p. 245);

b) soit motivée par écrit et comporte la description du programme d'étude, du stage ou de l'examen dont la réussite serait nécessaire pour l'obtention d'une équivalence (p. 245);

c) soit susceptible d'appel devant le Tribunal des professions (p. 245);

13. QU'en ce qui touche la publicité permise aux professionnels, la règle générale actuelle prévoyant que toute publicité est interdite, sauf celle expressément prévue, soit maintenue, dans le but, notamment, de prohiber la publicité des professionnels relative à la qualité de leurs services (pp. 273 et 293);

14. QUE les corporations professionnelles où divers secteurs d'activité peuvent être identifiés, modifient leurs règlements sur la publicité de façon à permettre explicitement à leurs membres, dans le cadre de normes prévues dans ces règlements, de mentionner au public les secteurs d'activité où ils concentrent ou limitent leur pratique (pp. 280-281);

15. QUE les corporations professionnelles prennent les mesures nécessaires pour informer le public des différents secteurs d'activité dont elles permettent l'annonce par leurs membres et pour faire connaître en quoi consistent les principaux types de services offerts dans chacun de ces secteurs (pp. 282-283);

16. QUE, de façon particulière, le Barreau modifie son règlement sur la publicité afin de permettre aux avocats, dans le cadre de normes prévues dans ce règlement, de mentionner au public les secteurs d'activité où ils concentrent ou limitent leur pratique (p. 287);

17. QUE les corporations professionnelles modifient leurs règlements sur la publicité de façon à permettre explicitement à leurs membres, dans le cadre de normes prévues dans ces règlements, de mentionner au public certaines informations relatives aux prix de leurs services, notamment, un ou plusieurs des renseignements suivants (pp. 294-295):

    a) leur taux horaire;

    b) le pourcentage qu'ils exigent;

    c) le prix de certains biens ou services relativement standardisés;

    d) le fait qu'ils acceptent de fournir, sur demande, une estimation écrite du coût de leurs services;

18. QUE les corporations professionnelles modifient leurs codes de déontologie pour obliger leurs membres à fournir à leurs clients un compte détaillé de leurs honoraires (pp. 299-300);

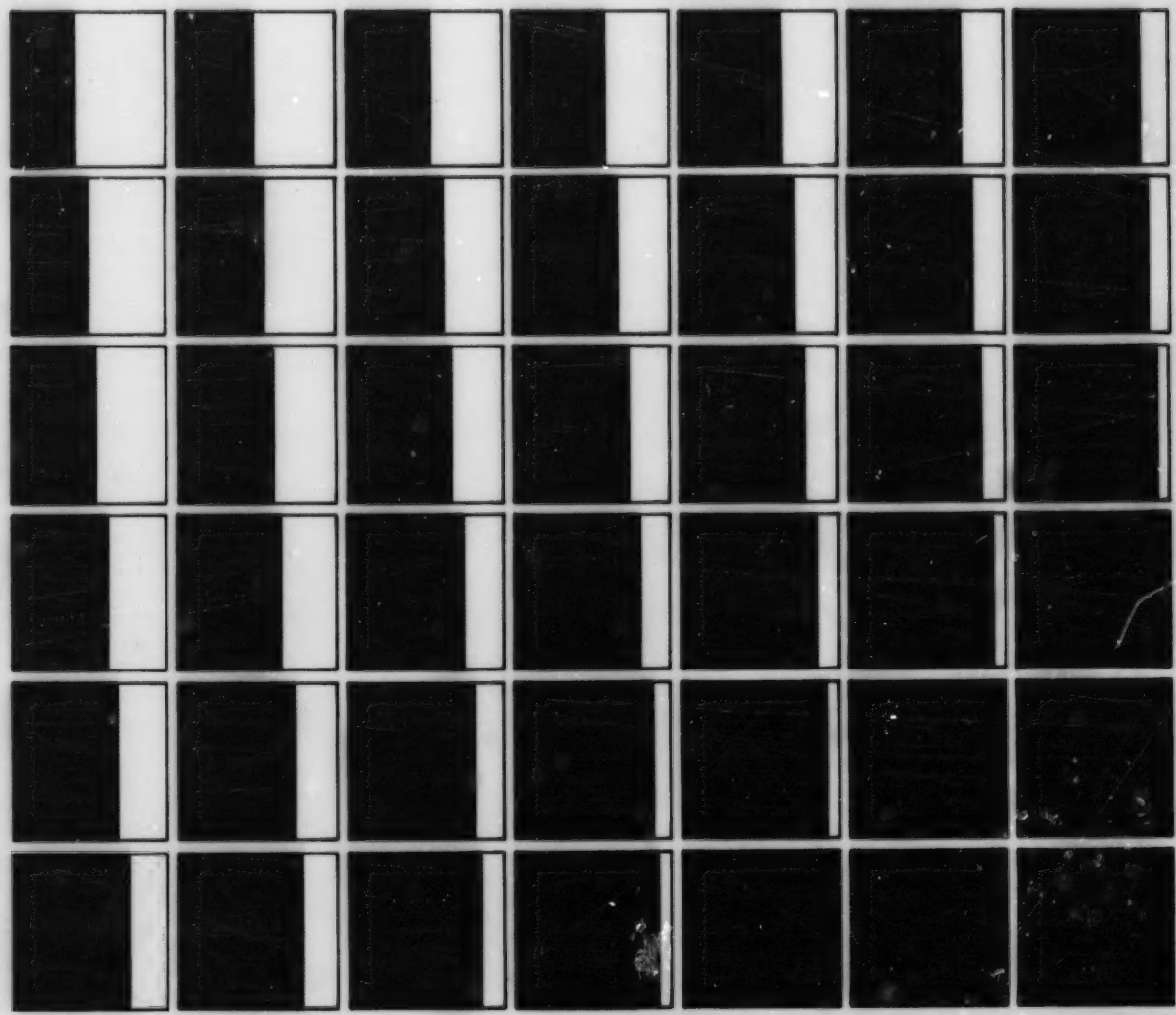
19. QUE les corporations professionnelles modifient leurs règlements sur la publicité pour permettre à leurs membres d'afficher dans leurs bureaux le prix de leurs services (p. 302);

20. QUE la diffusion par les professionnels de renseignements relatifs aux secteurs d'activité où ils concentrent ou limitent leur pratique et aux prix de leurs services se fassent généralement par l'intermédiaire des moyens d'information écrits actuellement autorisés par les règlements sur la publicité des corporations professionnelles (p. 304).

La réglementation des honoraires professionnels dans la pratique privée

Rapport de l'Office des professions du Québec

ANNEXES



+2

Sommaire

Annexe 1:
Dispositions législatives antérieures au Code des professions accordant à des corporations professionnelles le pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires 208

Annexe 2:
Tarifs d'honoraires actuellement en vigueur 214

Annexe 3:
Dispositions réglementaires antérieures au Code des professions faisant de la violation des tarifs d'honoraires actuellement en vigueur un manquement à la déontologie 285

Annexe 4:
Décisions disciplinaires rendues depuis l'entrée en vigueur du Code des professions contre certains professionnels ayant enfreint un tarif d'honoraires minimums 288

Annexe 5:
Précisions concernant le tableau 3 relatif au nombre et à la proportion de professionnels exerçant à plein temps en pratique privée 295

Annexe 6:
Organismes entendus lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires 296

Annexe 7:
Position des corporations professionnelles entendues lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires 297

Annexe 8:
Statistiques relatives au revenu des professionnels à leur compte 298

Annexe 9:
Corporations professionnelles auxquelles la loi confère un pouvoir spécifique d'établir par règlement des tarifs d'honoraires dans les provinces canadiennes autres que le Québec 299

Annexe 1

Dispositions législatives antérieures au Code des professions accordant à des corporations professionnelles le pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires

Agronomes:
Loi des agronomes, S.R.Q. 1964, chap. 260, art. 12

Architectes:
Loi des architectes, S.R.Q. 1964, chap. 261, art. 10

Arpenteurs-géomètres:
Loi des arpenteurs, S.R.Q. 1964, chap. 263, art. 5 (2) f)

Avocats:
Loi du Barreau, S.Q. 1966-67, chap. 77, arts. 125, 126

Conseillers d'orientation:
Loi constituant la corporation des conseillers d'orientation professionnelle du Québec, S.Q. 1963, chap. 100, art. 7(c)*

Évaluateurs agréés:
Loi constituant la Corporation des évaluateurs agréés du Québec, L.Q. 1969, chap. 104, art. 8(c)

Ingénieurs:
Loi des ingénieurs, S.R.Q. 1964, chap. 262, art. 10(i)

Ingénieurs forestiers:
Loi des ingénieurs forestiers, S.R.Q. 1964, chap. 264, art. 10

Médecins:
Loi médicale, S.R.Q. 1964, chap. 249, art. 15 (15)*

Notaires:
Loi du notariat, S.Q. 1968, chap. 70, art. 102

Optométristes:
Loi des optométristes et opticiens, S.R.Q. 1964, chap. 257, art. 18*

Orthophonistes et audiologistes:
Loi des orthophonistes et audiologistes, S.R.Q. 1964, chap. 256, art. 7(e)*

Pharmaciens:
Loi sur la pharmacie, S.R.Q. 1964, chap. 255, art. 5(11)*

Psychologues:
Loi concernant la Corporation des psychologues de la province de Québec, S.Q. 1962, chap. 88, art. 7(c)*

Urbanistes:
Loi constituant en corporation la Corporation des urbanistes du Québec, S.Q. 1963, chap. 101, art. 7(i)

* Aucun tarif d'honoraires ne fut adopté en vertu de cette loi.

Agronomes

Article de la *Loi des agronomes* (S.R.Q. 1964, c. 260) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

12. Les tarifs d'honoraires établis par règlement n'entrent en vigueur qu'après leur approbation par le lieutenant-gouverneur en conseil et leur publication dans la *Gazette officielle de Québec*.

Architectes

Article de la *Loi des architectes* (S.R.Q. 1964, c. 261) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

10. Le Conseil établit, pour les services des membres de l'association, un tarif qui, une fois approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil et publié dans la *Gazette officielle de Québec*, est accepté, devant toutes les cours de justice, comme preuve de la valeur de tels services, à moins de convention contraire par écrit.

Arpenteurs-géomètres

Articles de la *Loi des arpenteurs* (S.R.Q. 1964, c. 263) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

5. La corporation a plein pouvoir: (...)

2e De passer des règlements non incompatibles avec les dispositions de la présente loi:
(...)

f) Pour la fixation des honoraires pour services professionnels;
(...)

52. Tout nouveau tarif et toutes modifications au tarif existant doivent être approuvés par le lieutenant-gouverneur en conseil pour avoir force et effet.

Avocats

Honoraires judiciaires

Articles de la *Loi du Barreau*, (S.Q. 1966-67, c. 77) accordant le pouvoir d'établir un tarif judiciaire et prévoyant son entrée en vigueur:

125. 1. Seuls les avocats ont droit à des frais judiciaires et extrajudiciaires.

2. Par règlement soumis aux prescriptions de l'article 14, le Conseil général peut arrêter, modifier et remplacer des tarifs d'honoraires judiciaires pour les avocats exerçant devant les tribunaux.

3. Le coût fixé par le tarif, de la lettre d'avocat ou de la mise en demeure, qu'il y ait poursuite ou non, est exigible du débiteur, qu'il s'agisse d'une demande de paiement en argent ou d'une mise en demeure d'exécuter ou de ne pas exécuter une prestation, de faire ou de ne pas faire un acte.

14.1 Un règlement ne peut être adopté en vertu des paragraphes 2 et 3 de l'article 13 que si le secrétaire général en a communiqué le projet à tous les membres de l'Ordre, au moins trente jours auparavant.

2. De plus, un règlement adopté en vertu du paragraphe 3 de l'article 13 doit être soumis à l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et publié dans la *Gazette officielle de Québec*.

3. Sous réserve des paragraphes 1 et 2, un règlement entre en vigueur après avis aux membres de l'Ordre et à la date que le Conseil général fixe.

Avocats

Honoraires extrajudiciaires

Articles de la *Loi du Barreau* (S.Q. 1966-67, c. 77) accordant le pouvoir d'établir un tarif extrajudiciaire et prévoyant son entrée en vigueur:

125. 1. Seuls les avocats ont droit à des frais judiciaires et extrajudiciaires.
(. . .)

126. 1. Les services justifiant des honoraires extrajudiciaires comprennent, entre autres, les vacations, les voyages, les avis, les consultations écrites et verbales, l'examen, la préparation, la rédaction, l'envoi, la remise de tout document, procédure ou dossier et généralement tous autres services requis d'un avocat.

2. Par règlement soumis aux prescriptions de l'article 14, le Conseil général peut arrêter, modifier et remplacer des tarifs d'honoraires extrajudiciaires.

3. En l'absence de tels tarifs ou de convention expresse entre l'avocat et son client, l'avocat a droit à ses frais extrajudiciaires sur une base de *quantum meruit*.

14. 1. Un règlement ne peut être adopté en vertu des paragraphes 2 et 3 de l'article 13 que si le secrétaire général en a communiqué le projet à tous les membres de l'Ordre, au moins trente jours auparavant.

2. De plus, un règlement adopté en vertu du paragraphe 3 de l'article 13 doit être soumis à l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et publié dans la *Gazette officielle de Québec*.

3. Sous réserve des paragraphes 1 et 2, un règlement entre en vigueur après avis aux membres de l'Ordre et à la date que le Conseil général fixe.

Conseillers d'orientation

Article de la *Loi constituant la corporation des conseillers d'orientation professionnelle du Québec* (S.Q. 1963, c. 100) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

7. Le conseil peut adopter des règlements pour la conduite des affaires de la corporation et notamment pour
(. . .)

c) le tarif des honoraires professionnels qui, toutefois, ne s'appliquera pas au travail professionnel accompli à titre de salarié et n'entrera en vigueur que sur l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et après publication dans la *Gazette officielle de Québec;*
(. . .)

Les règlements du conseil, leurs modifications ou révocations, en l'absence de ratification à une assemblée générale spéciale convoquée à cette fin, n'ont d'effet que jusqu'à l'assemblée générale annuelle suivante; s'ils n'y sont pas ratifiés, ils cessent alors d'être en vigueur.

Pour être exécutoires, les règlements doivent être approuvés par le ministre de la jeunesse.

Aucun tarif n'a été adopté en vertu de cette loi.

Évaluateurs agréés

Article de la *Loi constituant la Corporation des évaluateurs agréés du Québec* (L.Q. 1969, c. 104) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

8. Le conseil peut adopter des règlements pour la conduite des affaires de la corporation et, notamment, pour:
(...)

c) le tarif des honoraires professionnels;
(...)

Les (...) règlements du conseil doivent d'abord être approuvés par les membres à une assemblée générale et publiés dans la *Gazette officielle du Québec* avec avis qu'à la fin des trente jours suivant cette publication ils seront soumis à l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil. Ils n'entrent en vigueur que sur semblable publication d'un avis de cette approbation.

Ingénieurs

Article de la *Loi des ingénieurs* (S.R.Q. 1964, c. 262) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

10. La Corporation peut adopter des règlements:
(...)

i) pour fixer des tarifs d'honoraires et décréter leur mode d'application;
(...)

Tout règlement n'entre en vigueur qu'après avoir été approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil. Les tarifs d'honoraires doivent de plus être publiés dans la *Gazette officielle de Québec*.

Ingénieurs forestiers

Article de la *Loi des ingénieurs forestiers* (S.R.Q. 1964, c. 264) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

10. Le Conseil d'administration a le droit de fixer, pour les services des membres de la Corporation, un tarif d'honoraires qui, une fois approuvé par le lieutenant-gouverneur en conseil et publié dans la *Gazette officielle de Québec*, doit être accepté dans toutes les cours de justice, comme preuve de la valeur de tels services, à moins de conventions contraires par écrit.

Médecins

Article de la *Loi médicale* (S.R.Q. 1964, c. 249) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

15. Sans limiter les pouvoirs et l'autorité conférés au Bureau provincial de médecine par l'article 14, ledit Bureau, pour les fins et pour les objets compris dans ledit article, ainsi que pour les matières énumérées dans le présent article, a autorité:
(...)

15e Pour établir, modifier ou remplacer des tarifs d'honoraires professionnels qui toutefois n'entrent en vigueur que sur l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et après publication dans la *Gazette officielle de Québec*.

Aucun tarif n'a été adopté en vertu de cette loi.

Notaires

Article de la *Loi du notariat* (S.Q. 1968, c. 70) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

102. 1. La Chambre peut, par règlement, établir, augmenter, diminuer ou autrement modifier le tarif des honoraires professionnels.

2. Ce règlement doit avoir été communiqué à tous les notaires en exercice au moins trente jours avant son adoption.

3. Après approbation du lieutenant-gouverneur en conseil, ce règlement entre en vigueur quinze jours après sa publication dans la *Gazette officielle de Québec*.

4. Les exemplaires du tarif et de ses modifications ainsi que leurs extraits, certifiés conformes par le secrétaire, font preuve *prima facie* de leur contenu.

Optométristes

Article de la *Loi des optométristes et opticiens* (S.R.Q. 1964, c. 257) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

18. Il n'est permis à aucune personne de pratiquer l'optométrie dans cette province à moins qu'elle n'ait d'abord obtenu un certificat d'enregistrement, et une licence du conseil.

La licence permettant la pratique de l'optométrie dans cette province doit être signée par le président et par le registraire. Le sceau de l'association doit y être apposé.

Le conseil peut établir, modifier et remplacer les tarifs d'honoraires pour les optométristes et opticiens exerçant dans la province. Ces tarifs n'entrent en vigueur que sur l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et publication dans la *Gazette officielle de Québec*.

Aucun tarif n'a été adopté en vertu de cette loi.

Orthophonistes et audiologistes

Article de la *Loi des orthophonistes et audiologistes* (S.R.Q. 1964, c. 256) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

7. Le conseil peut adopter des règlements pour la conduite des affaires de la société et notamment aux fins suivantes:
(...)

e) établir le tarif des honoraires professionnels qui, toutefois, n'entrera en vigueur qu'après publication dans la *Gazette officielle de Québec*, sous réserve des dispositions du dernier alinéa;
(...)

Les règlements du conseil, leurs modifications ou révocations ont effet uniquement jusqu'à l'assemblée générale annuelle suivante ou jusqu'à l'assemblée générale spéciale convoquée aux fins de les étudier; s'ils n'y sont pas ratifiés, ils cessent alors d'être en vigueur.

Pour être exécutoires, les règlements visés aux paragraphes *b, c, d* et *e* sont publiés dans la *Gazette officielle de Québec*, avec avis qu'à l'expiration des trente jours suivant cette publication, ils seront soumis pour approbation au lieutenant-gouverneur en conseil. Ils n'entrent en vigueur qu'après semblable publication d'un avis de cette approbation.

Aucun tarif n'a été adopté en vertu de cette loi.

Pharmaciens

Article de *Loi sur la pharmacie* (S.R.Q. 1964, c. 255) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

5. Le conseil du Collège a le pouvoir:
(...)

11e D'établir, modifier et remplacer des tarifs d'honoraires pour les actes professionnels relatifs aux ordonnances ou prescriptions. Rien dans le présent paragraphe n'autorise le conseil du Collège

à réglementer ni contrôler les prix des drogues et des poisons, ni les conditions de paiement de tels prix;
(...)

Les règlements visés aux paragraphes 11e, 13e, 14e et 15e sont publiés dans la *Gazette officielle de Québec*, avec avis qu'à l'expiration des trente jours suivant cette publication, ils seront soumis pour approbation au lieutenant-gouverneur en conseil. Ils n'entrent en vigueur qu'après semblable publication d'un avis de cette approbation.

Aucun tarif n'a été adopté en vertu de cette loi.

Psychologues

Article de la *Loi concernant la Corporation des psychologues de la province de Québec* (S.Q. 1962, c. 88) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

7. Le conseil peut adopter des règlements pour la conduite des affaires de la corporation et notamment pour
(...)

c) le tarif des honoraires professionnels qui, toutefois, n'entrera en vigueur que sur l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et après publication dans la *Gazette officielle de Québec;*
(...)

Les règlements du conseil, leurs modifications ou révocations, en l'absence de ratification dans l'intervalle à une assemblée générale spéciale convoquée à cette fin, n'ont d'effet que jusqu'à la prochaine assemblée générale annuelle; s'ils n'y sont pas ratifiés, ils cessent alors d'être en vigueur.

Aucun tarif n'a été adopté en vertu de cette loi.

Urbanistes

Article de la *Loi constituant en corporation la Corporation des urbanistes du Québec* (S.Q. 1963, c. 101) accordant le pouvoir d'établir un tarif et prévoyant son entrée en vigueur:

7. Le conseil peut adopter des règlements pour la conduite des affaires de la corporation et, notamment, pour:
(...)

i) le tarif des honoraires professionnels qui, toutefois, n'entrera en vigueur que sur l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil et après publication dans la *Gazette officielle de Québec*.

Les règlements du conseil, leurs modifications ou révocations, en l'absence de ratification dans l'intervalle à une assemblée générale spéciale convoquée à cette fin, n'ont d'effet que jusqu'à la prochaine assemblée générale annuelle; s'ils n'y sont pas ratifiés, ils cessent alors d'être en vigueur.

Annexe 2

Tarifs d'honoraires actuellement en vigueur

Sommaire

Agronomes:
Tarif d'honoraires professionnels 215

Architectes:
Tarif des architectes 216

Arpenteurs-géomètres:
Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec 225

Avocats:
Tarif des honoraires judiciaires 241

Avocats:
Règlement No 1 du Barreau (Tarif des honoraires extrajudiciaires) 250

Évaluateurs agréés:
Tarif d'honoraires professionnels 253

Ingénieurs:
Tarif des honoraires de l'ingénieur 255

Ingénieurs forestiers:
Tarif des honoraires des membres de la Corporation des ingénieurs forestiers 272

Notaires:
Tarif des honoraires des notaires 274

Urbanistes:
Tarif des honoraires des urbanistes 284

Agronomes

Tarif d'honoraires professionnels

(Règlement de la Corporation des agronomes,
section V: «Tarifs d'honoraires professionnels»,
arts. 33 et 34,

Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-331)

Section V

Tarifs d'honoraires professionnels

33. À l'exception des agronomes salariés lorsqu'ils exercent leur profession pour le compte de leur employeur habituel, les agronomes en exercice doivent demander à leurs clients pour services professionnels rendus, en sus de tous déboursés ou dépenses légitimes encourus dans l'exercice de leurs fonctions pour le service de leurs clients, des honoraires professionnels d'au moins l'équivalent de $75 par journée de 6 heures de travail.

34. En vue de prévenir, concilier ou pacifier les différends qui peuvent surgir entre un agronome et son client ou son patron, concernant la valeur des services rendus par un membre de la Corporation, le conseil administratif, sur demande faite au syndic par le client ou par le patron, peut ordonner une enquête par agronomes nommés par le conseil administratif. Ces derniers doivent, dans un délai raisonnable, transmettre leur rapport au conseil administratif, qui décide en dernier ressort.

Il est dérogatoire pour un membre de la Corporation de refuser de se soumettre à l'enquête ordonnée dans les conditions précitées, ou de refuser d'accepter, ou de négliger d'exécuter la décision du conseil administratif rendue à la suite de cette enquête.

Cet article s'applique également *mutadis mutandis* aux relations entre agronomes.

Architectes

Tarif des architectes

(Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-371)

1. Services de l'architecte

1.10 Services professionnels en général: Sans limiter la portée de la Loi, du code d'éthique ou des règlements de l'Association quant à l'étendue des fonctions d'un architecte, les services professionnels de l'architecte consistent, entre autres, à recevoir les instructions du client, à préparer les études préliminaires requises, à préparer, à la demande du client, les estimations préliminaires, à coordonner les travaux des consultants, à établir les dessins d'exécution, le cahier des charges et les détails, à aider à la rédaction des formules de soumissions, de propositions et de contrats, et à agir comme conseil relativement à ces soumissions et propositions, à fournir à l'entrepreneur des exemplaires des dessins et des devis relatifs au contrat, à vérifier les dessins d'atelier, à exercer sur les travaux une surveillance générale, à émettre les certificats de paiement, à accepter et à certifier les comptes.

1.11 Les services professionnels de l'architecte consistent également à préparer des évaluations, rapports ou expertises relatifs à tous les actes mentionnés à l'article 1.10.

1.20 Études préliminaires: Les études préliminaires ou avant-projet représentent la traduction graphique du programme donné par le client; elles comprennent d'abord des esquisses, puis des dessins préliminaires et devis sommaires.

1.21 Les esquisses, sous forme de croquis à main levée ou de dessins linéaires, expriment sommairement la conception (le parti) d'un projet; les esquisses expriment également comment l'architecte conçoit l'implantation du ou des bâtiments.

1.22 Les dessins préliminaires sont la mise au net de l'esquisse choisie, à une échelle convenable; ces dessins doivent comprendre les plans de tous les étages, les coupes et les élévations nécessaires à la bonne compréhension du projet. Des dessins préliminaires peuvent être exécutés pour un maximum de 3 esquisses.

1.23 Le devis sommaire doit énumérer brièvement les matériaux devant être employés ainsi que le type de structure et autres aménagements prévus.

1.24 Tout changement de programme ou de terrain pendant la préparation des études préliminaires donne droit à une rémunération supplémentaire.

1.30 Estimations préliminaires: Les estimations préliminaires, basées sur les études préliminaires, représentent le coût approximatif de l'entreprise et servent à orienter le projet. Ces estimations permettent de reviser le programme ou le budget s'il y a lieu.

1.40 Dessins d'exécution: Les dessins d'exécution comprennent le plan d'implantation, les plans de tous les étages et de la toiture, les coupes et les élévations de toutes les façades et certains détails essentiels. Le tout à des échelles convenables et pouvant permettre à la fois à un entrepreneur de préparer une soumission de prix et de construire l'oeuvre projetée.

1.41 Détails: On entend par détails, les dessins, ordinairement à grande échelle, de certaines parties de l'édifice où les agencements, les assemblages, les profils et les dimensions sont nettement indiqués. Ces détails peuvent être présentés avec les dessins d'exécution ou au cours de la construction.

1.5 Cahier des charges: Le cahier des charges comprend le cahier des charges générales ou clauses ré-

gissant le contrat avec l'entrepreneur et les devis descriptifs de tous les matériaux et de leur mise en oeuvre.

1.6 Surveillance des travaux: La surveillance générale des travaux exercée par l'architecte consiste à faire, par lui-même ou par un délégué, les inspections périodiques nécessaires au respect du contrat de construction. Cette surveillance comprend également la vérification des dessins d'atelier et l'émission de certificats de paiement à l'entrepreneur. Sont aussi comprises dans la surveillance des travaux, les directives données à l'entrepreneur quant à l'interprétation des dessins et devis émis par l'architecte.

1.7 Commis aux travaux: Si une surveillance continuelle doit être exercée au cours des travaux, l'architecte affecte, avec l'approbation du client, un commis aux travaux, dont la rémunération est approuvée et remboursée par le client.

1.8 Certificats de paiement: À des intervalles réguliers à convenir, l'architecte remet au client des certificats autorisant des paiements à l'entrepreneur, lesquels certificats attestent qu'à son avis et suivant les renseignements en sa possession, l'entrepreneur a droit aux paiements qui y sont mentionnés.

2. Calcul des honoraires

2.1 Pourcentage du coût: Les honoraires de l'architecte sont calculés sous la forme d'un pourcentage du «coût total de l'ouvrage».

2.2 Coût total de l'ouvrage: L'expression «coût total de l'ouvrage» signifie la dépense totale requise pour l'achèvement complet, s'il y a construction. Le coût total comprend aussi les ouvrages d'art et tous les accessoires fixes nécessaires à son occupation, les frais d'administration et les bénéfices de l'entrepreneur et toutes les taxes qui s'y appliquent habituellement. S'il n'y a pas construction, l'évaluation du coût total de l'ouvrage signifie la dépense prévue, d'après estimation. Le coût total de l'ouvrage ne comprend pas les honoraires et déboursés de l'architecte ni ceux des ingénieurs-conseils ou experts, ni le salaire du commis aux travaux. Si le client fournit de la main-d'oeuvre ou des matériaux à des prix inférieurs aux prix courants ou si des matériaux usagés sont utilisés, le coût est celui de tous les matériaux et de la main-d'oeuvre nécessaires pour compléter l'ouvrage tel qu'il l'aurait été si tous les matériaux employés avaient été neufs et si toute la main-d'oeuvre avait été payée au prix du marché au moment où l'ouvrage a été commandé.

2.3 Le «coût total de l'ouvrage» ne comprend pas le coût des travaux de génie propre à la fonction spécifique d'un bâtiment tels les travaux de génie requis pour un procédé de production, de fabrication, de traitement ou de transformation contenus dans l'ouvrage.

3. Autres conditions de l'engagement imprévues en cours de construction

3.1 Au cours de l'exécution de l'ouvrage, l'architecte peut, en cas de circonstances critiques imprévues et en suivant à cet égard les modalités stipulées au contrat d'engagement s'il y a lieu, ordonner ou faire exécuter, pour le compte du client et en qualité d'agent de celui-ci, les travaux urgents qu'il juge nécessaires ou opportuns dans l'intérêt du client, ou pour la protection du public. Le coût de ces travaux devient alors partie du «coût total de l'ouvrage».

3.2 Propriété des documents: Tous les dessins, maquettes d'études, devis et documents préparés par l'architecte sont des instruments de service pour l'exécution de l'ouvrage et restent sa propriété, que l'ouvrage soit exécuté ou non, et l'architecte se réserve

les droits d'auteur à leur égard; ils ne pourront servir à d'autres ouvrages, à moins que l'architecte n'ait donné son consentement et soit rémunéré à cet effet conformément au présent tarif.

4. Détermination des honoraires

4.1 Les 2 principes suivants constituent conjointement la base rationnelle de la rémunération.

4.11 Le taux des honoraires varie en raison inverse de l'importance du coût total de l'ouvrage.

4.12 Le taux des honoraires s'accroît, à dépense égale, selon la nature des édifices, en raison directe de la complexité de l'ouvrage, de l'importance des études et recherches, des difficultés de réalisation, de la responsabilité engagée.

4.2 Selon leur nature et leur complexité, les bâtiments sont classés en 4 catégories établies ci-dessous, cette classification ne devant en aucun cas limiter ou accroître le champ de pratique de l'architecte défini par la Loi. Les bâtiments qui n'apparaissent pas dans la nomenclature de chacune de ces catégories appartiennent à la catégorie à laquelle ils s'assimilent le plus.

Advenant un changement substantiel dans le degré de complexité de certains bâtiments ou travaux, leur classement dans les catégories établies peut être modifié conjointement par le client d'une part, et le conseil de l'Association des architectes d'autre part. Advenant un désaccord quant au classement d'un ouvrage en particulier, la question sera tranchée par un arbitrage entre le client et le conseil de l'Association des architectes afin de décider du classement approprié en regard des catégories établies.

1ère catégorie

4.201 Bâtiments industriels, commerciaux ou agricoles comportant de grands espaces vides.

4.202 Grands garages ouverts.

4.203 Hangars, entrepôts, écuries.

4.204 Manèges.

4.205 Hangars d'avion.

2e catégorie

4.210 Maisons de commerce

4.211 Bâtiments d'administration de caractère simple, y compris les hôtels de ville et palais de justice de caractère simple.

4.212 Écoles primaires.

4.213 Établissements de bains.

4.214 Motels et marinas.

4.215 Casernes.

4.216 Gares ferroviaires ou routières de peu d'importance.

4.217 Garages d'entretien et de réparation;

4.218 Magasins de distribution.

4.219 Immeubles d'appartements ou maisons multifamiliales ou maisons en rangées.

4.220 Édifices à bureaux.

4.221 Bâtiments militaires.

4.222 Postes de pompiers et de police.

4.223 Foyers sociaux, réfectoires, colonies de vacances.

4.224 Abattoirs.

4.225 Les bâtiments industriels abritant des ouvrages de génie mécanique tel que les mécaniques d'épuration des eaux, les mécaniques de sédimentation et de pompage et les centrales thermiques.

4.226 Établissements de pompes funèbres et crématoires.

4.227 Garages fermés.

4.228 Stades.

4.229 Salles de gymnastique.

4.230 Établissements pénitentiaires.

4.231 Patinoires intérieures et arénas.

3e catégorie

4.240 Bâtiments d'administration.

4.241 Banques.

4.242 Édifices de culte.

4.243 Studios, bâtiments abritant les émetteurs de radio et de télévision et les centrales téléphoniques.

4.244 Musées, bibliothèques.

4.245 Théâtres, salles de concerts, cinémas, salles de spectacles, casinos, clubs.

4.246 Laboratoires, hôpitaux, cliniques, orphelinats, refuges pour vieillards.

4.247 Hôtels, restaurants.

4.248 Gares maritimes, fluviales, routières; aérogares, gares ferroviaires.

4.249 Maisons familiales, villas, résidences et hôtels particuliers.

4.250 Établissements d'enseignement supérieur, universitaire ou spécialisé.

4.251 Écoles normales, secondaires ou polyvalentes.

4e catégorie

4.260 Les travaux de décoration ou d'aménagement de pièces d'habitation, de stands d'exposition.

4.261 Les jardins publics, promenades, fontaines.

4.262 Les monuments commémoratifs et funéraires.

4.263 Tous travaux de transformation de quelque nature qu'ils soient, s'ils engagent la responsabilité de l'architecte dans une mesure plus importante que la valeur marchande des ouvrages exécutés.

4.264 Ouvrages de restauration de monuments historiques, bâtiments, monuments ou intérieurs historiques.

4.265 Pavillons d'exposition.

4.266 Ameublement.

4.3 Tableau des honoraires: Pour chacune de ces catégories de bâtiments, les honoraires sont établis proportionnellement au coût total de l'ouvrage, à cette fin divisé en 10 tranches, le tout selon le tableau suivant:

Tranches	Coût total de l'ouvrage		Honoraires			
			1ère catégorie	2e catégorie	3e catégorie	4e catégorie
1re	jusqu'à	$ 62,500	4.5%	5.5%	6.5%	10%
2e	de	$ 62,500	$ 2,812.50	$ 3,437.50	$ 4,062.50	$ 6,250.00
	à	$ 125,000	plus 4.25%*	plus 5%*	plus 6%*	plus 9%*
3e	de	$ 125,000	$ 5,468.75	$ 6,562.50	$ 7,812.50	$ 11,875.00
	à	$ 250,000	plus 4%*	plus 4.5%*	plus 5.5%*	plus 8%*
4e	de	$ 250,000	$ 10,468.75	$ 12,187.50	$ 14,687.50	$ 21,875.00
	à	$ 500,000	plus 3.75%*	plus 4%*	plus 5%*	plus 7.25%*
5e	de	$ 500,000	$ 19,843.75	$ 22,187.50	$ 27,187.50	$ 40,000.00
	à	$ 1,000,000	plus 3.5%*	plus 3.9%*	plus 4.7%*	plus 6.6%*
6e	de	$ 1,000,000	$ 37,343.75	$ 41,687.50	$ 50,687.50	$ 72,500.00
	à	$ 2,000,000	plus 3.25%*	plus 3.80%*	plus 4.5%*	plus 6%*
7e	de	$ 2,000,000	$ 69,843.75	$ 79,687.50	$ 95,687.50	$132,500.00
	à	$ 4,000,000	plus 3%*	plus 3.70%*	plus 4.3%*	plus 5.5%*
8e	de	$ 4,000,000	$129,843.75	$153,687.50	$181,687.50	$242,500.00
	à	$ 8,000,000	plus 2.75%*	plus 3.6%*	plus 4.25%*	plus 5%*
9e	de	$ 8,000,000	$239,843.75	$297,687.50	$351,687.50	$442,500.00
	à	$10,000,000	plus 2.70%	plus 3.55%*	plus 4.20%*	plus 4.85%*
10e	de	$10,000,000	$293,843.75	$368,687.50	$435,687.50	$539,500.00
	et au-delà		plus**	plus**	plus**	plus**

* de cette tranche ou partie d'icelle.
** plus un pourcentage de l'excédent de dix millions de dollars devant être négocié entre le client et l'architecte concernés.

4.4 Si des architectes non associés sont chargés d'une mission en collaboration, les honoraires sont augmentés de 25%. Cette augmentation s'applique aux ouvrages dont le coût total est inférieur à $5,000,000, et sur la somme de $5,000,000, lorsque le coût est supérieur à cette somme.

4.5 Lorsqu'un client retient les services d'un second architecte à titre de conseil en plus de l'architecte retenu pour l'ouvrage, les honoraires de ce dernier n'en sont pas diminués pour autant.

5. Consultants

5.1 Sont considérés comme consultants les ingénieurs-conseils dont les services ont été retenus relativement à la construction d'un bâtiment, tels les ingénieurs en structure, en mécanique et en électricité.

5.2 Sont également considérés comme consultants tous autres experts-conseil agréés à la fois par le client et l'architecte et dont les services ont été retenus relativement à l'ouvrage.

5.3 Les honoraires des consultants sont en sus des honoraires prévus pour l'architecte au présent tarif et sont acquittés par le client.

6. Modifications, restauration et agrandissements

6.1 Pour tous travaux de modifications ou de restauration, les honoraires de la catégorie applicable sont majorés de 50%. La même majoration s'applique aux premiers 2,000 pieds carrés de superficie de plancher, dans le cas des extensions verticales et des agrandissements latéraux.

7. Recherches

7.1 Pour faire les études requises en fonction de la préparation complète d'un programme, de la détermination d'une superficie de terrain en regard d'un programme de l'établissement de normes ou autres exigences ou pour toutes autres recherches dans le domaine de l'architecture ou domaines connexes, les honoraires peuvent être calculés sur une base horaire.

8. Groupe domiciliaire

8.1 Pour ses services relativement à des unités d'habitation répétées de la 3e catégorie, l'architecte a droit aux honoraires applicables basés sur le coût de la première maison complète, et 10% de ces mêmes honoraires pour chaque unité additionnelle tirée des mêmes plans et devis, dans le même groupe domiciliaire, au même endroit et pour le même client. De plus, l'architecte a droit, pour la surveillance des travaux de chaque unité additionnelle, à 50% des honoraires applicables à telle surveillance.

8.2 Pour les unités répétées d'habitations groupées de la 2e catégorie, l'architecte a droit aux honoraires suivants:

8.21 Pour chacune des deuxième et troisième réalisations: 50% des honoraires applicables.

8.22 Pour chacune des réalisations subséquentes: 40% des honoraires applicables.

9. Division des honoraires

9.1 Les honoraires de l'architecte pour tout travail partiel, basés sur le coût total de l'ouvrage ou sur l'évaluation du coût total de l'ouvrage, sont les suivants:

9.11 Pour les études préliminaires ainsi que les estimés préliminaires: 25% des honoraires applicables. Pour les esquisses seulement: 15% des honoraires applicables. Lorsque l'étendue des services est inférieure à ce que prévoient les dispositions ci-dessus, les honoraires des travaux à la journée s'appliquent.

9.12 Pour les études préliminaires, dessins d'exécution et détails: 60% des honoraires applicables.

9.13 Pour les études préliminaires, dessins d'exécution, détails et cahier des charges: 70% des honoraires applicables.

9.14 Pour la surveillance des travaux seulement, lorsque les plans, devis et détails sont fournis par un autre architecte: 40% des honoraires applicables.

10. Travaux à la journée

10.1 Lorsque le mode de calcul des honoraires d'après les pourcentages énumérés aux présentes ne s'applique pas et lorsque l'architecte fournit ses services pour des fins telles que mentionnées à l'article 7.1 et telles que consultations, recommandations, enquêtes, inspections ou achats de matériaux ou d'appareils, rapports, expertises judiciaires, témoignages en cours ou autres services similaires, il a droit à des

honoraires proportionnels aux responsabilités encourues et établis comme suit d'après une base minimum *per diem*.

10.2 Pour la période comprise entre la date d'entrée en vigueur du présent tarif et le 25 avril 1970, les taux *per diem* pour les patrons et les architectes sur la base d'une journée de 6 heures ne peuvent être moindres que:

	par jour
10.21 Patrons	$140
10.22 Assistants séniors	126
10.23 À compter du 25 avril 1970:	
10.24 Patrons	150
10.25 Assistants séniors	135

10.3 Si la journée de travail comprend plus ou moins que 6 heures, le temps sera rémunéré en proportion des taux *per diem*.

10.4 Les taux quotidiens de l'architecte dont les services sont retenus pour fins d'expertise judiciaire sont le double des taux qui précèdent.

10.5 Lorsqu'on emploie les taux *per diem* pour les architectes, dessinateurs et le personnel de secrétariat, les taux suivants sont applicables pour la période comprise entre la date d'entrée en vigueur du présent tarif et le 25 avril 1970:

	l'heure
10.510 Architectes séniors	$18.50
10.511 Architectes intermédiaires	14.00
10.512 Dessinateurs séniors	14.00
10.513 Dessinateurs intermédiaires	11.00
10.514 Architectes juniors	9.50
10.515 Dessinateurs juniors	7.50
10.516 Personnel de secrétariat	5.50
10.517 À compter du 25 avril 1970:	
10.518 Architectes séniors	20
10.519 Architectes intermédiaires	15
10.520 Dessinateurs séniors	15
10.521 Dessinateurs intermédiaires	12
10.522 Architectes juniors	10
10.523 Dessinateurs juniors	8
10.524 Personnel de secrétariat	6

10.6 Est compris le temps employé au bureau de l'architecte, à l'immeuble du client ou ailleurs. Le temps consacré à voyager durant les heures normales de travail doit être facturé en conséquence. Hors les heures normales de travail, un maximum de 3 heures par jour doit être chargé.

10.7 De plus, l'architecte doit être remboursé de toutes dépenses raisonnables encourues au cours de ses services.

10.8 Tout autre service rendu par le personnel non compris dans la liste ci-dessus est rémunéré suivant le coût réel des salaires bruts augmenté de 150%.

11. Évaluation de propriétés

11.1 Pour la préparation d'une évaluation d'immeuble nécessitant des relevés et des estimés détaillés, les honoraires sont 40% des honoraires indiqués dans chaque catégorie de l'article 4.3 basés sur la valeur courante de remplacement de l'immeuble, plus des honoraires basés sur les taux des travaux à la journée pour le temps consacré devant les tribunaux ou autres corps publics pour rendre témoignage sur cette évaluation.

12. Relevé de bâtiments et toise de travaux

12.1 Les honoraires pour travaux à la journée s'appliquent à la préparation de relevés des bâtiments existants.

12.2 Pour le toisé des travaux faits ou à faire, les honoraires pour les travaux à la journée s'appliquent, mais le minimum des honoraires doit être de 2% de la valeur courante de remplacement de la propriété.

13. Travaux non exécutés

13.1 En plus des honoraires basés sur le coût total des travaux exécutés, l'architecte a droit aux honoraires pour ses services sur tous les travaux projetés d'après les instructions du client, mais non exécutés par la suite.

14. Services supplémentaires

14.1 Toutes modifications importantes apportées au cours de la préparation des plans ou de l'exécution du projet, par suite de changement de terrain ou de programme, donnent lieu à des honoraires supplémentaires. À défaut d'une entente préalable entre le client et l'architecte, le tarif des travaux à la journée s'applique pour ces services supplémentaires.

14.2 Si le client, après avoir approuvé un plan précis, demande des modifications entraînant des services ou frais supplémentaires relatifs aux changements ou additions aux plans d'exécution ou aux devis descriptifs ou autrement, ou si l'architecte est appelé à rendre des services supplémentaires ou à encourir des frais en raison de délais occasionnés par le client ou un entrepreneur, ou en raison de la faute, de l'insolvabilité, ou du décès de l'un ou l'autre de ces intéressés, ou par suite de cas de force majeure, l'architecte doit être équitablement rémunéré pour ces services et frais supplémentaires.

14.3 Pour mettre les dessins à jour, consigner tous les changements de la construction dus à des revisions des dessins originaux et préparer des dessins reflétant ces changements, l'architecte doit recevoir pour ce service supplémentaire une rémunération basée sur les taux des travaux à la journée.

15. Contrats distincts avec sous-traitants et contrat au prix coûtant, plus un pourcentage

15.1 Lorsque les travaux sont exécutés en vertu de contrats distincts avec les sous-traitants, sauf lorsqu'il s'agit de mécanique et d'électricité, ou lorsque les travaux doivent être exécutés en vertu d'un contrat au prix coûtant avec pourcentage ou honoraires fixes en sus, les honoraires de l'architecte doivent être augmentés de 20%.

16. Déboursés

16.1 Les honoraires prévus à la présente table s'appliquent aux travaux exécutés dans un rayon de 50 milles du lieu où est situé le bureau de l'architecte. Lorsque le site des travaux est au-delà de cette limite et entraîne pour l'architecte des dépenses additionnelles de temps et d'argent en voyages, appels téléphoniques ou télégrammes, le client doit lui rembourser ces dépenses additionnelles.

16.2 Lorsque l'architecte voyage à la demande du client, ce dernier doit lui rembourser toutes ses dépenses.

16.3 Lorsqu'au bénéfice du client, l'architecte fait des déboursés pour expertise, demande et obtention de permis des autorités publiques, copies additionnelles de dessins ou documents (au-delà de 10 copies) et tous autres déboursés spéciaux y inclus les négatifs des dessins d'exécution exigés par le client, ce dernier doit lui en rembourser le coût, plus 10% de frais d'administration.

17. Abandon ou suspension des travaux

17.1 Si l'ouvrage entrepris par l'architecte est abandonné ou différé en tout ou en partie par le client, l'architecte a alors droit à la partie applicable des honoraires calculés d'après l'évaluation du coût total de l'ouvrage projeté.

18. Renseignements que doit fournir le client

18.1 Le client doit fournir à l'architecte un relevé complet du terrain, comprenant tous les renseignements et les services d'arpenteur requis pour l'implantation des constructions et donnant tous les niveaux et lignes de rues, les pavages, les propriétés adjacentes et les constructions sur le lot; il doit également fournir à l'architecte des renseignements complets quant aux droits, obligations, servitudes, bornes et contours du site de la construction et quant aux égouts à l'aqueduc, au gaz, à l'électricité ou aux services similaires (ou rembourser l'architecte des frais qu'il aura encourus à cette fin). Le client doit payer les forages ou sondages, les essais chimiques, mécaniques ou autres et les inspections. Le client doit aussi payer toute annonce se rapportant à l'obtention des soumissions, les permis, les licences, etc., et les services juridiques nécessaires.

19. Paiement des honoraires

19.1 Les honoraires sont exigibles et payables au fur et à mesure de l'exécution des services de l'architecte dans la proportion indiquée à l'article 9, «Division des honoraires» et dans les autres cas lorsque les services sont rendus.

19.2 Les honoraires pour la surveillance des travaux de construction sont dus et payables mensuellement en proportion des travaux exécutés. Aucune retenue ne doit être faite sur le versement de tels honoraires, même si les paiements à l'entrepreneur y sont sujets.

19.3 Dans le cas des travaux complexes ou de longue durée, des paiements en acompte des honoraires de l'architecte peuvent, dans les limites correspondant à la division énoncée à l'article 9 mentionné ci-dessus, être effectués au cours de la préparation des études préliminaires ou dessins d'exécution ou des devis, sur une base mensuelle ou autre selon ce qui aura été convenu entre l'architecte et le client.

20. Version officielle

20.1 La version française du présent tarif constitue le tarif officiel des honoraires se rapportant aux services professionnels des membres de l'Association des architectes du Québec.

Arpenteurs-géomètres

Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec

(A.C. 590-73, 21 février 1973,
Gazette officielle du Québec, partie 2,
14 mars 1973, p. 427 et 28 mars 1973, p. 949)

Dispositions générales

Article 1

1.1 *Facteurs utilisés pour le calcul des honoraires:* pour l'étude des honoraires figurant au présent tarif, il a été tenu compte des facteurs suivants:

a) la nécessité d'assurer au public un service compétent;

b) le temps nécessaire à l'exécution des travaux où les opérations matérielles peuvent être confiées à des employés spécialisés et le salaire de ces employés;

c) les charges sociales;

d) les frais généraux d'une étude d'arpenteur-géomètre;

e) la nécessité d'assurer aux travaux d'arpentage une précision correspondant à leur nature et à la valeur des terrains mesurés;

f) la compétence de l'arpenteur-géomètre dans l'exécution de travaux hautement spécialisés;

g) la conservation du greffe et des archives;

h) les honoraires normaux que l'arpenteur-géomètre en pratique privée est en droit de tirer de son activité, d'une part pour assurer son existence et celle de sa famille, d'autre part pour s'assurer une retraite décente;

i) la responsabilité de l'arpenteur-géomètre.

1.2 *Conditions économiques auxquelles correspondent les honoraires établis par le présent tarif:* Les honoraires établis par le présent tarif correspondent aux conditions économiques existant au 1er janvier 1972, et sont rattachés à l'indice des prix aux consommateurs dans la Ville de Québec pour le mois de décembre 1971 (105.6).

1.3 *Caractère obligatoire du tarif:* Tout membre de la corporation des arpenteurs-géomètres du Québec applique le présent tarif, même en réponse aux appels d'offres lancés, soit par des particuliers, soit par les administrations publiques. Ce tarif ayant été étudié pour une juste rémunération de travaux correctement exécutés suivant les règles de l'art, un rabais ne pourrait se faire qu'au détriment de la qualité du travail, et, par conséquent, au détriment du client et de l'intérêt public en général.

1.4 *Travaux effectués pour le gouvernement du Québec:* Les travaux effectués pour le Gouvernement du Québec peuvent être exécutés suivant des taux préalablement fixés à condition que ces taux soient établis par un arpenteur-géomètre du mandant conformément aux articles 2, 3, 5, 11 et 14 du présent tarif.

1.5 *Contestation:* L'arpenteur-géomètre en contestation avec un client sur la fixation du montant de ses honoraires, avant d'en venir à une action judiciaire, soit comme demandeur, soit comme défendeur, soumet sa note d'honoraires à une commission d'arbitrage nommée annuellement par le Bureau de direction de la corporation, commission qui applique le tarif en toute équité, sans préjudice aux droits des parties.

1.6 *Publication du présent tarif:* Un exemplaire du présent tarif est tenu à la disposition du public intéressé dans toutes les études d'arpenteurs-géomètres et en tout autre lieu déterminé par la loi.

Chapitre I

Barème général

Article 2

Honoraires professionnels

Les honoraires de l'arpenteur-géomètre pour tout acte professionnel, consultation, vacation, surveillance, déplacement, expertise, etc., sont au minimum de $30 l'heure.

Le taux horaire pour l'arpenteur-géomètre patron, sur la base d'une journée de 6 heures et plus, est de $25.

Article 3

Personnel technique

En plus des honoraires professionnels prévus à l'article 2, l'arpenteur-géomètre perçoit ce qui suit:

3.1 Le remboursement du coût des salaires payés aux employés au cours d'un travail, plus 150% de ce coût, sauf le cas prévu à l'article 3.2 ci-dessous.

Le coût du salaire horaire d'un employé est établi en multipliant par 1.2 son salaire brut. Il peut encore être calculé comme suit:

1) pour une semaine de travail de 37.5 heures:
coût du salaire horaire = $\frac{\text{salaire annuel brut;}}{1625}$

2) pour une semaine de travail de 40 heures;
coût du salaire horaire = $\frac{\text{salaire annuel brut;}}{1733}$

3.2 Le remboursement du salaire payé, plus 50%, à tout employé à la pige, surnuméraire d'une équipe technique normale de trois membres.

3.3 Le remboursement de tous les déboursés et frais encourus pour le compte du client.

Notes explicatives relatives à l'article 3

A. Le salaire brut est la rémunération de l'employé avant toutes déductions. Il n'inclut pas la part des bénéfices marginaux qui sont à la charge de l'employeur.

B. La différence entre le salaire brut et le coût du salaire est la différence entre le temps d'assistance payé à l'employé et celui qui est facturable au client, soit à cause des vacances, des congés statutaires, des journées de maladie payées, soit à cause de la nature même de la profession, différence que l'employeur est appelé à défrayer pour assurer la permanence d'un personnel spécialisé, et qui provient principalement:

— des conditions climatiques adverses: froid, neige, pluie et vent;

— des courtes heures de clarté en hiver;

— du temps forcé d'inactivité des aides-techniques pendant que leurs chefs d'équipe vaquent à certains travaux comme la préparation immédiate dans l'étude des travaux sur le terrain;

— ou la collation des notes d'arpentage;

— ou l'examen en compagnie de l'arpenteur-géomètre des problèmes d'arpentage qui se présentent au cours du travail et au sujet desquels sa décision est nécessaire,

— ou les recherches qu'ils sont parfois appelés à effectuer eux-mêmes, soit à cause de l'urgence du travail, de l'éloignement de l'étude, ou lorsque la nécessité de ces recherches n'apparaît que pendant les mesurages.

C. Les frais d'administration et les honoraires de l'arpenteur-géomètre établis à 150% du coût du salaire, comprennent:

1) tous les frais généraux d'une étude d'arpenteur-géomètre: loyer, électricité, téléphone, poste, fournitures de bureau, renouvellement et entretien du matériel, immobilisation, mauvais comptes, frais de financement, taxes diverses, frais d'assurance, dépréciation, comptabilité, entretien du greffe, frais juridiques, cotisations et autres frais semblables;

2) les frais relatifs aux employés: part des bénéfices marginaux à la charge de l'employeur, y inclus l'assurance-chômage, les rentes du Québec, les prélèvements de la Commission du salaire minimum, les plans d'assurance-groupe (vie, accident, maladie, salaire, pension), l'assurance-maladie du Québec et les contributions à la Commission des accidents du travail;

3) les frais de secrétariat (salaire(s) de la ou des secrétaire(s) non imputable au compte d'un client en particulier):

4) une partie du 150% constitue les honoraires de l'arpenteur-géomètre pour le temps passé à la gérance du bureau, tels honoraires ne pouvant être imputés au compte d'un client en particulier.

Article 4

Honoraires supplémentaires

4.1 *Généralités*

4.1.1 En plus des honoraires et remboursements prévus aux articles 2, 3 et 5 des honoraires spécifiques prévus aux articles 7 à 10 inclusivement, les honoraires minimum de l'arpenteur-géomètre comprennent en supplément les honoraires prévus aux articles 4.2 à 4.4 pour les opérations d'arpentage effectuées sur des biens-fonds ou des constructions de grande valeur, compte tenu de la proximité des constructions en regard des marges minima dont l'observance est requise.

4.1.2 Les honoraires supplémentaires calculés d'après les articles 4.2 à 4.4 sont réduits de 50% lorsque l'emplacement a fait l'objet d'un bornage dûment enregistré, pourvu que les bornes existent encore sur le terrain.

4.1.3 Lors d'un projet de construction, ou lorsque l'une ou plusieurs des stipulations de l'article 4 sont applicables, le même arpenteur-géomètre n'a droit qu'une fois au maximum d'honoraires supplémentaires possible; s'il y a lieu, les honoraires supplémentaires déjà facturés en vertu d'une des stipulations des articles 4.2 à 4.4 doivent être déduits des honoraires supplémentaires maximum finalement tarifés.

4.2 *Catégorie A*

Honoraires supplémentaires pour emplacement vacant.

4.2.1 *Conditions d'application:* L'article 4.2 s'applique à toute opération d'arpentage effectuée sur un emplacement vacant dont la valeur marchande est de $2.50 ou plus le pied carré, et dont on ne projette pas immédiatement la construction.

4.2.2 *Valeur de base:* La valeur de base utilisée au présent article 4.2 est égale à l'excédent de la valeur marchande de l'emplacement dépassant $2.50 le pied carré.

4.2.3 *Tarif:*

$8 par mille dollars de valeur de base jusqu'à $10,000 de valeur de base;

plus $4 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, jusqu'à $20,000 de valeur de base;

plus $2 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, jusqu'à $30,000 de valeur de base;

plus $1 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent jusqu'à $40,000 de valeur de base;

plus $0.50 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, au-delà de $40,000 de valeur de base.

4.3 *Catégorie B*

Honoraires supplémentaires pour toute structure autre qu'une bâtisse.

4.3.1 *Conditions d'application:* L'article 4.3 s'applique à toute structure de grande valeur autre qu'une bâtisse, lorsque l'opération d'arpentage consiste en la fixation de points de base ou d'axes de base, ou en la vérification du site de la structure en rapport avec des points ou axes fixes.

4.3.2 *Valeur de base:* La valeur de base utilisée au présent article 4.3 est la valeur contractuelle de la structure une fois complétée.

4.3.3 *Tarif:*

$2.40 par mille dollars de valeur de base jusqu'à $100,000 de valeur de base: plus $1.20 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, jusqu'à $200,000 de valeur de base;

plus $0.60 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, jusqu'à $300,000 de valeur de base;

plus de $0.30 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, jusqu'à $400,000 de valeur de base;

plus de $0.15 par mille dollars de valeur de base pour l'excédent, au-delà de $400,000 de valeur de base.

4.4 *Catégories C à F*

Honoraires supplémentaires pour l'emplacement vacant dont on projette immédiatement la construction, l'emplacement en construction ou l'emplacement construit.

4.4.1 *Conditions d'application:* L'article 4.4 s'applique:

a) à l'emplacement vacant, lorsque l'opération d'arpentage consiste en la pose de repères devant servir directement en vue de l'érection immédiate de constructions dont la valeur une fois complétée sera de $50,000 ou plus, qu'il s'agisse de la détermination de limites de propriété, ou de points ou d'axes d'implantation; ou

b) à l'emplacement construit ou en construction lorsque la valeur des constructions une fois complétées est ou sera de $50,000 ou plus.

4.4.2 *Valeur de base:* La valeur de base utilisée au présent article 4.4 est la valeur marchande totalisée de l'emplacement et des constructions une fois complétée, diminuée de $50,000.

4.4.3 *Paramètres de tarification:* Les honoraires supplémentaires prévus au présent article 4.4 sont fonction de la situation sur l'emplacement des constructions existantes ou projetées en regard des marges minima fixées par une législation, une réglementation ou une convention quelconque. Est une marge minimum au sens du présent article:

a) toute marge minima frontale, latérale, ou arrière affectant la bâtisse y inclus le sous-sol, et y inclus les distances minima requises pour les ouvertures et les projections. À défaut d'autre marge minimum, les limites de l'emplacement sont considérées comme telles.

Suivant la distance existant entre la bâtisse et la marge minimum requise, la tarification se divise en quatre catégories:

Catégorie C:
Si toutes les parties des bâtisses sont à plus de 15 pieds des marges minima requises.

Catégorie D:
Si les parties des bâtisses sises le plus près des marges minima requises sont situées entre 5 et 15 pieds desdites marges.

Catégorie E:
Si moins des ¾ du périmètre enveloppant des bâtisses sont à moins de 5 pieds des marges minima requises.

Catégorie F:
Si les ¾ ou plus du périmètre enveloppant des bâtisses sont à moins de 5 pieds des marges minima requises.

b) toute hauteur ou profondeur maximum permise pour une construction lorsqu'elle est exprimée par une cote d'élévation ou une dimension.

4.4.4 *Tarification en regard des marges minima requises, frontales, latérales ou arrières:*

Valeur de base de l'immeuble (Valeur marchande diminuée de $50,000:

jusqu'à $100,000:
pour l'excédent jusqu'à $150,000:
pour l'excédent jusqu'à $200,000:
pour l'excédent jusqu'à $250,000:
pour l'excédent jusqu'à $1,000,000:
pour l'excédent au-delà de $1,000,000:

4.4.5 *Tarification en regard des hauteurs ou profondeurs maxima permises:* Des honoraires supplémentaires s'appliquent si la bâtisse est à 5 pieds au moins de la hauteur ou profondeur maximum permise. Ces honoraires sont de $0.20 par mille dollars de valeur de base, avec un minimum d'honoraires supplémentaires de $50.

Article 5

Appareils électroniques spéciaux

5.1 *Appareils de mesurage de distances ou d'angles ou de détermination de l'azimut*

a) pour l'appareil: Tarif minimum: un taux horaire de ¼ de 1% du prix de l'appareil à l'état neuf. Le temps facturé est le temps de stationnement de l'appareil avec un minimum d'une heure;

b) pour les opérateurs: les honoraires sont ceux requis en vertu de l'article 3, paragraphe 1. Le temps exigible se compte depuis le départ de l'étude jusqu'au retour.

5.2 *Ordinateurs et calculatrices programmables, et personnel s'y rattachant*

5.2.1 *Définition minimale:* Pour être considéré comme ordinateur au sens du présent article, tout appareil électronique doit au minimum être suffisamment programmable pour pouvoir, résoudre d'un seul tenant une figure de géométrie plane (à titre d'exemple: résoudre tous les éléments d'un triangle). Cette définition englobe généralement les calculatrices programmables.

5.2.2 *Critères de tarification*

a) Les taux pour l'utilisation d'un ordinateur se calculent différemment suivant que l'arpenteur-géomètre est propriétaire ou locataire d'un ordinateur situé dans son étude, ou qu'il utilise les services d'un

ordinateur central situé hors de son étude, auquel il est ou non relié par une console située dans l'étude;

b) Les taux sont basés sur le temps d'utilisation de l'ordinateur défini comme étant le temps pendant lequel l'ordinateur effectue des calculs. Ce temps est généralement calculé automatiquement par l'ordinateur, sauf pour les ordinateurs les plus simples où la personne qui l'utilise doit effectuer elle-même cette appréciation;

c) Est en supplément suivant l'article 3.1 tout le temps passé par le ou les opérateurs pour la préparation logique des données, pour toute vacation assurant la liaison avec un ordinateur externe, pour l'entrée même des données dans l'ordinateur, pour la vérification des résultats, leur collation ou leur mise en plan.

5.2.3 *Tarif — Ordinateur*

5.2.3.1 *L'arpenteur-géomètre est propriétaire de l'ordinateur et/ou des appareils périphériques.* Tarif horaire minimum: 25 × dollars, où K représente le coût de l'ordinateur et/ou de l'appareil périphérique à l'état neuf divisé par 1000.

Le temps du ou des opérateurs est en supplément tel que décrit au paragraphe *c* de l'article 5.2.2.

5.2.3.2 *L'arpenteur-géomètre est locataire de l'ordinateur et/ou des appareils périphériques:* Tarif horaire minimum: 25 × Log (4L) dollars, où L représente le loyer minimum mensuel fixe de l'ordinateur et/ou des appareils périphériques divisé par 100.

Le temps du ou des opérateurs est en supplément tel que décrit au paragraphe *c* de l'article 5.2.2.

5.2.3.3 *L'arpenteur-géomètre loue les services externes d'un ordinateur:* Le tarif minimum est égal à deux fois le coût du service, en plus du temps de la ou des personnes assurant la liaison avec l'ordinateur, tel que décrit au paragraphe *c* de l'article 5.2.2. Si une console ou d'autres appareils périphériques situés dans l'étude de l'arpenteur-géomètre permettent une liaison plus facile avec un ordinateur externe dont les services sont loués, ces appareils sont tarifés soit d'après le présent article 5.2.3.3 ou soit d'après l'article 5.2.3.2, compte tenu des modalités du contrat entre l'arpenteur-géomètre et le propriétaire de ces appareils.

5.2.3.4 *Transformation matérielle des données pour lecture par l'ordinateur:* Les honoraires et remboursements pour la transformation matérielle des données pour lecture par l'ordinateur (exemple: perforation des cartes), que ces travaux soient effectués dans l'étude ou à l'extérieur, y compris le salaire de l'opérateur, est au coût du marché pour ce genre de travail plus 10%. Est exclue du présent paragraphe toute préparation logique donnant à l'ordinateur la marche à suivre dans la solution des problèmes, préparation qui obéit au paragraphe *c* de l'article 5.2.2.

Chapitre II

Travaux spécifiques

Article 6

Limite d'application

Dans le cas de certains travaux spécifiques limités exclusivement aux travaux décrits aux articles 7 à 16 inclusivement, le tarif minimum prévu par ces articles s'applique, mais seulement si les taux mentionnés sont supérieurs au montant total des honoraires et remboursement obtenus en les calculant d'après les articles 2, 3 et 5 du barème général.

Article 7

Le piquetage

7.1 *Définition:* Le piquetage est l'expression de l'opinion d'un arpenteur-géomètre sur les limites d'une propriété et peut nécessiter, selon le mandat, une ou plusieurs des opérations suivantes:

a) l'étude des titres;

b) les recherches au cadastre;

c) l'étude des arpentages antérieurs et autres sources d'informations;

d) l'étude des lieux et la comparaison de l'occupation avec la contenance aux titres, au cadastre et aux arpentages antérieurs;

e) le mesurage et l'implantation des repères;

f) la déposition et la conservation dans le greffe de l'arpenteur-géomètre des notes préparées, et des documents utilisés.

Note: Lorsque nécessaire, un plan ou un rapport écrit peut accompagner le piquetage.

7.2 *Honoraires — piquetage:* Les honoraires minima ci-dessous sont sujets aux dispositions de l'article 6. Doivent s'y ajouter s'il y a lieu, les honoraires supplémentaires prévus à l'article 4:

a) pour un emplacement isolé:

1. étude des titres et recherches, minimum $35;

2. établissement des limites, pose des repères, minimum $100;

b) pour plus d'un emplacement dans un même projet, lors d'une même séance:

1. étude des titres et recherches, minimum $35;

2. établissement des limites, pose des repères, minimum $55 par emplacement;

c) plan ou rapport écrit du piquetage: en supplément suivant le barème général.

Article 8

L'implantation

8.1 *Définition:* L'implantation est l'ensemble des opérations qu'effectue l'arpenteur-géomètre pour fixer sur le terrain, en planimétrie et d'après les données d'un plan, par des piquets ou d'autres repères, les sommets d'angles déterminant un tracé en vue de la construction de maisons unifamiliales, bifamiliales, multifamiliales ou de tout autre édifice ou structure.

8.2 *Honoraires — implantation:* Les honoraires minima ci-dessous sont sujets aux dispositions de l'article 6. Doivent s'y ajouter s'il y a lieu, les honoraires supplémentaires prévus à l'article 4.

A) Implantations de maisons unifamiliales ou bifamiliales sur emplacement isolé:

a) sur emplacement préalablement piqueté, minimum $40:

b) sur tout emplacement non piqueté, minimum $30 par maison plus les honoraires du piquetage de l'emplacement prévus à l'article 7.2, que le piquetage fasse ou non, partie du mandat.

B) Implantations de maisons contigües (jumelées, en rangées, etc.):

a) pour chaque groupe détaché de bâtisses, minimum $40 plus $20 par mur mitoyen implanté entre deux propriétés:

b) sur tout emplacement non piqueté, le paragraphe *a)* ci-dessus s'applique plus les honoraires du piquetage prévus à l'article 7.2, que le piquetage soit requis ou non.

C) Pour toute autre implantation:
Le barème général s'applique.

Article 9

Certificat de localisation

9.1 *Définition:* Le certificat de localisation est un document préparé par l'arpenteur-géomètre, accompagné d'un plan, signés par lui, donnant son opinion sur la situation et la condition d'un bien-fonds par rapport aux titres, au cadastre, à certaines lois et aux règlements qui l'affectent.

Le certificat de localisation ne peut être émis sur une propriété sans que l'arpenteur-géomètre n'effectue d'abord les travaux nécessaires à la fixation des limites de cette propriété, à moins que cette dernière n'ait déjà fait l'objet d'un piquetage dont les repères sont encore existants.

Dans le cas où les repères sont inexistants, les honoraires pour la fixation des limites de la propriété s'ajoutent à ceux du certificat de localisation, tels que prévus aux articles 9.2.1.*b)* et 9.2.2.*b)*, qu'il y ait ou non pose de repères.

Le certificat de localisation comprend généralement:

a) mention de la date du levé exécuté par l'arpenteur-géomètre;

b) référence au cadastre, ou en son absence, au plan primitif; sous mandat spécifique, référence aux titres de propriété;

c) description sommaire de l'emplacement suivant l'occupation constatée, mention de la concordance ou de la discordance avec le cadastre et les titres s'il y a lieu;

d) description sommaire de la ou des bâtisses, situation par rapport aux limites de l'emplacement, stade des travaux de construction;

e) référence quant à l'observance des règlements municipaux relatifs au type et à la situation des constructions;

f) référence quant à l'observance de certains règlements provinciaux d'hygiène relatifs aux constructions pour fins d'habitation;

g) référence quant à l'observance des articles 533 à 538 du Code civil relatifs aux ouvertures et vues;

h) constatations relatives à la mitoyenneté;

i) observations relatives à l'existence ou à l'absence de ligne homologuée;

j) mention et description des servitudes apparentes et des empiètements constatés;

k) opinion sur la position des limites et la nécessité d'un bornage;

l) référence au plan accompagnant le certificat de localisation. Ce plan, préparé à une échelle convenable et orienté, identifie l'emplacement et ses tenants et aboutissants du point de vue cadastral, situe et identifie les constructions sur l'emplacement, identifie les rues (cadastre et toponymie), indique le numéro civique s'il y a lieu et identifie la municipalité;

m) déposition et conservation dans le greffe de l'arpenteur-géomètre du certificat, du plan, des notes préparées et documents utilisés.

9.2 *Honoraires — certificat de localisation:* Les honoraires minima ci-dessous sont sujets aux stipulations de l'article 6. Doivent s'y ajouter s'il y a lieu, les honoraires supplémentaires prévus à l'article 4.

9.2.1 *Cas isolé:*

a) sur emplacement qui manifestement d'après l'occupation a déjà fait l'objet d'arpentage(s):

études des titres, recherches au bureau du cadastre, à la municipalité, levés sur le terrain, vérification des limites sans pose de repères, calculs, préparation du plan et rapport, minimum $150;

obéit cependant au tarif de l'article 9.2.2.*a)*, le certificat de localisation isolé préparé par l'arpenteur-géomètre sur un immeuble dont il connaît exactement les limites, à cause d'arpentages qu'il a lui-même effectués et lors desquels il a rattaché ces limites à des points permanents, encore existants situés le long desdites limites;

b) sur tout emplacement qui n'a pas fait l'objet spécifique d'arpentage(s) antécédent(s);

que le piquetage fasse ou non partie du mandat et qu'il soit exécuté ou non: étude des titres, recherches au bureau du cadastre, à la municipalité, levés sur le terrain, fixation des limites de la propriété au cours de la même séance, calculs, préparation du plan et du rapport, minimum $190.

9.2.2 Pour des maisons en construction dans un projet domiciliaire en voie intensive de réalisation:

a) sur emplacement préalablement piqueté:

1) étude des titres, recherches au bureau du cadastre, à la municipalité, minimum $35;

2) certificat de localisation:

a) maisons isolées, minimum $90 par certificat et par maison;

b) maisons contiguës (jumelées, en rangées, etc.) minimum $80 par certificat et par maison;

b) sur tout emplacement non piqueté; que le piquetage fasse ou non partie du mandat et qu'il soit exécuté ou non, les honoraires de l'article 9.2.2.*a)* s'appliquent plus un minimum de $55 par emplacement pour la fixation des limites.

Article 10

La mise à jour du certificat de localisation

10.1 *Définition:* Document préparé par un arpenteur-géomètre pour mettre à jour un certificat de localisation que le même arpenteur-géomètre a préparé antérieurement.

La mise à jour d'un certificat de localisation nécessite une visite des lieux et les recherches additionnelles nécessaires.

10.2 *Honoraires* — mise à jour du certificat de localisation.

a) sans modification à la teneur du certificat de localisation existant, minimum $75 par emplacement plus les honoraires supplémentaires de l'article 4 s'il y a lieu;

b) dans le cas contraire, l'article 9 s'applique.

Article 11

Le lotissement et la division cadastrale

11.1 *L'étude préalable et le lotissement*

11.1.1 *Étude préalable:* L'étude préalable peut comprendre entre autres, le levé planimétrique et altimétrique du territoire à lotir, la définition de ses limites et leur bornage si nécessaire, l'étude des titres et les recherches nécessaires aux levés.

11.1.2 *Référence à l'azimut astronomique:* La référence à l'azimut astronomique peut être requise pour

fins de division(s) cadastrale(s) à venir. Cette référence à l'azimut astronomique peut s'établir:

a) à l'aide d'une ligne sise aux environs du lotissement et dont l'azimut astronomique peut être déjà connu;

b) à l'aide d'une observation astronomique effectuée spécialement pour les fins du travail en voie d'exécution.

11.1.3 *Le lotissement:* Le lotissement est l'ensemble des opérations par lesquelles le territoire à lotir est divisé en parcelles obéissant à des paramètres préalablement fixés. Il peut comprendre entre autres, l'étude et la réglementation à laquelle doit obéir le lotissement et les démarches connexes, les avant-projets et les calculs nécessaires à la préparation des plans cotés non déposés, à part le calcul du plan utilisé pour fins de déposition cadastrale.

11.1.4 *Honoraires — étude préalable, référence à l'azimut astronomique et lotissement:* Ces honoraires sont établis d'après le barème général. Cependant, si à cause des conditions climatiques, une observation astronomique est effectuée lors d'une vacation spéciale, différente des vacations du levé, l'arpenteur-géomètre perçoit un minimum de $50 plus $0.50 par mille parcouru, y inclus le salaire du ou des opérateurs.

11.2 *La division cadastrale*

11.2.1 *Définition:* La division cadastrale est l'ensemble des opérations qui généralement, aboutissent au dépôt officiel du plan de lotissement pour identification cadastrale au ministère des Terres et Forêts et au bureau de la division d'enregistrement concernée.

Est une division cadastrale:

a) l'ajouté par lequel on identifie au cadastre officiel originaire, en lui donnant un numéro officiel, une étendue de terrain qui n'y était pas préalablement numérotée ou qui y était numérotée différemment;

b) la subdivision par laquelle on morcelle soit totalement, soit partiellement un ou plusieurs lots déjà officiellement déposés;

c) la redivision par laquelle après avoir été annulés, soit totalement, soit partiellement, un ou plusieurs lots de subdivisions déjà officiellement déposés sont remplacés par d'autres.

Note: Ces opérations comprennent le calcul du plan final, la préparation des plans et livres de renvoi nécessaires pour le dépôt officiel, l'obtention des approbations et de tout document nécessaire au dépôt et la transmission pour dépôt officiel.

11.2.2 *Honoraires — division cadastrale:* Calcul des données fiscales, préparation des plans et livre de renvoi, acceptation définitive par les autorités compétentes et (ou) transmission pour dépôt officiel; et, lorsque requis par le ministère des Terres et Forêts, calcul et inscription des azimuts astronomiques:

a) Tarif de base: Au tarif du présent paragraphe s'ajoutent obligatoirement des suppléments calculés suivant les stipulations de l'article 11.2.2*b)* ci-dessous:

1. subdivision ou ajouté: premier numéro cadastral distinct:

— sans inscription des azimuts astronomiques, minimum $100;

— avec inscription des azimuts astronomiques, minimum $125;

2. redivision: premier numéro cadastral distinct:
— sans inscription des azimuts astronomiques, minimum $125;
— avec inscription des azimuts astronomiques, minimum $150;

3. ajouté, subdivision ou redivision de chaque numéro cadastral additionnel figurant sur le même plan, minimum $30 par numéro additionnel.

b) Tarif supplémentaire (UBS):

1. tarif pour chaque unité-base de superficie (UBS), minimum $2 par UBS. La détermination du nombre d'UBS est effectuée séparément pour chaque numéro cadastral déposé;

2. détermination du nombre d'unités-base de superficie (UBS): la contenance de l'UBS est fonction de la valeur marchande du terrain. Pour obtenir le nombre d'UBS contenues dans la superficie d'un numéro cadastral, on divise la superficie en pieds carrés de ce numéro par la contenance de l'UBS démontrée par le tableau ci-dessous en regard de la valeur marchande du terrain au pied carré.

Valeur marchande du terrain au pied carré	Contenance de l'UBS
⅛ c et moins	2,000,000 pi²
⅛ c à ¼ c	700,000 pi²
¼ c à ½ c	300,000 pi²
½ c à 1 c	120,000 pi²
1¼ c à 2 c	50,000 pi²
2¼ c à 5 c	20,000 pi²
5¼ c à 10 c	10,000 pi²
10¼ c à 20 c	8,000 pi²
0.21 à 0.40	6,000 pi²
0.41 à 0.50	4,000 pi²
0.51 à 0.60	3,000 pi²
0.61 à 1.00	2,000 pi²
1.01 à 2.00	1,500 pi²
2.01 à 3.00	1,200 pi²
3.01 à 5.00	1,000 pi²
5.01 à 6.00	800 pi²
6.01 à 8.00	600 pi²
8.01 à 10.000	500 pi²
10.01 à 15.00	400 pi²
15.01 à 25.00	350 pi²
25.01 et plus	300 pi²

11.3 *Division cadastrale pour fins de condominium.*

11.3.1 *Définition:* La division cadastrale pour fins de condominium est celle exécutée en vue de l'enregistrement d'une déclaration de copropriété en vertu du chapitre 76, S.R.Q. 1969.

11.3.2 *Honoaires — division cadastrale pour fins de condominium:* À cause de la complexité du travail, ces travaux professionnels ne peuvent en aucun cas être entrepris à forfait, et obéissent uniquement au barème général.

Article 12

Homologation et expropriation

12.1 *Définitions:*

12.1.1 *Homologation:* L'homologation est l'approbation que l'autorité judiciaire donne à certains plans préparés en vertu de la Loi des cités et villes en vue de restreindre toute construction ou amélioration sur

des parcelles de terrain dont on projette l'expropriation.

12.1.2 *Expropriation:* C'est la prise de possession, sous l'autorité de la loi, d'un immeuble requis pour fins d'utilité publique.

12.2 *Rôle de l'arpenteur-géomètre:*

12.2.1 *Homologation:* L'arpenteur-géomètre exécute tous les travaux nécessaires à la préparation des plans d'homologation, et prépare les descriptions techniques qui s'y rattachent.

12.2.2 *Expropriation:* L'arpenteur-géomètre exécute tous les travaux nécessaires à la préparation des plans généraux d'expropriation, prépare les plans parcellaires qui en sont extraits et les descriptions techniques qui les accompagnent.

12.3 *Honoraires — Homologation et expropriation*

12.3.1 *Plan général:* Les honoraires pour les travaux nécessaires à la préparation des plans d'expropriation et d'homologation incluant études des titres, recherches au bureau du cadastre, autres recherches, levés sur le terrain, calculs, dessin, pose de repères et autres travaux sont établis suivant le barème général du présent tarif.

12.3.2 *Plan parcellaire et description technique (sans travail sur le terrain):* Si des parcelles montrées sur un même plan appartiennent à des propriétaires différents, ce plan est considéré comme autant de plans parcellaires qu'il y a de propriétaires différents.

1. Minimum $50 par plan parcellaire y incluant la description technique d'une première parcelle de terrain;

2. Minimum $15 pour la description technique de chaque autre parcelle apparaissant sur un même plan parcellaire.

Article 13

La compilation cadastrale

13.1 *Définition:* Plan ou ensemble de plans représentant un territoire donné et montrant toutes les informations indiquées au plan et livre de renvoi du cadastre officiel de ce territoire; incluant les subdivisions, redivisions, et leurs modifications.

Toute compilation cadastrale se présente en un album contenant les divers feuillets de la compilation préparée à une échelle convenable accompagnés d'un plan clé facilitant la référence aux feuillets.

L'arpenteur-géomètre conserve l'original de la compilation cadastrale et ne peut en vendre ou livrer copie sur matériel transparent.

13.2 *Honoraires — Compilation cadastrale*

A. Préparation du plan de compilation cadastrale:

1. pour la préparation d'une compilation cadastrale (numéros entiers seulement), que le document comprenne un seul ou plusieurs feuillets, les honoraires minima de rigueur sont obligatoirement basés sur le nombre de lots cadastraux (lots originaires ou lots de subdivisions) comme suit:

— $3 du numéro cadastral pour les 5,000 premiers numéros;

— plus $2 du numéro cadastral pour l'excédent de 5,000 jusqu'à 10,000 numéros;

— plus $1 du numéro cadastral pour l'excédent de 10,000 numéros;

2. tout mesurage ou utilisation de procédés quelconques pour l'établissement d'un plan sont exclus et doivent être facturés en supplément suivant le barème général;

3. la compilation de parties de lots est préparée selon le barème général.

B. Mise à jour d'un plan ou des plans de compilation:

Nouveaux numéros cadastraux, minimum $3 par numéro; numéros cadastraux corrigés ou annulés partiellement ou totalement, minimum $3 par numéro.

Article 14

La revision ou la mise à jour d'un cadastre

14.1 *Définition:* C'est l'ensemble des opérations d'arpentage tendant à pallier à l'absence d'une procédure systématique pour tenir continuellement le cadastre à jour, et lui permettre de remplir convenablement son rôle d'outil de base dans l'enregistrement des mutations de propriété et des droits réels, particulièrement dans les régions urbaines.

14.2 *Honoraires — revision ou mise à jour d'un cadastre:*

a) travaux sur le terrain: par lot d'une superficie maximum d'environ une acre: recherches, levé et établissement des limites sur plan sans pose de repères: $35;

pour les lots dépassant notablement la superficie minimum d'une acre, les honoraires s'établissent selon le barème général;

b) descriptions et divisions cadastrales, selon le tarif spécifique.

Article 15

Certificat de correspondance cadastrale — certificat d'identification civique

15.1 *Définitions:*

15.1.1 Le certificat de correspondance cadastrale est un écrit préparé par l'arpenteur-géomètre pour établir la correspondance entre un plan cadastral en vigueur et un ou des plans cadastraux annulés couvrant la même étendue de terrain.

15.1.2 Le certificat d'identification civique est un écrit préparé par l'arpenteur-géomètre pour compléter un certificat de localisation émis avant l'allocation d'un numéro civique exact à la maison sur laquelle porte le certificat de localisation, ou lorsque ce numéro civique, ou le nom de la voie publique a été modifié par la suite.

15.2 *Honoraires — Certificat de correspondance cadastrale:*

Minimum $15 par comparaison entre plans deux à deux; le temps consacré aux vacations pour recherches est en supplément et tarifé selon le barème général, de même que tout plan préparé pour les fins de ce certificat.

15.3 *Honoraires — Certificat d'identification civique:*

Minimum $25 pour le premier certificat d'identification civique, plus $5 par certificat d'identification civique additionnel, lorsque la vérification est faite

lors d'une même vacation, et que les maisons sont contiguës.

Article 16

La description technique

16.1 *Définition:* C'est l'expression littérale, sous la signature d'un arpenteur-géomètre, du levé d'une parcelle de terrain, permettant de la situer et d'en reconstituer les tenants et aboutissants et les dimensions. Elle est accompagnée d'un plan signé qui permet d'en suivre le déroulement.

16.2 *Honoraires — Description technique:* Pour la préparation de toute description technique, minimum $30 pour la première parcelle décrite, $15 par parcelle additionnelle décrite dans le même document. Le plan accompagnant la description technique est en supplément et tarifé selon le barème général.

Chapitre III

Bornage et comparution

Article 17

Le bornage

17.1 *Notice explicative:*

a) Le Code de procédure civile stipule, à l'article 762, que tout propriétaire qui veut, conformément à l'article 504 du Code civil, obliger son voisin au bornage, à la reconnaissance des anciennes bornes ou à la rectification de la ligne de division de leurs deux héritages contigus, doit, préalablement le mettre en demeure d'y consentir et de convenir d'un arpenteur-géomètre pour procéder aux opérations requises. Ce même article détermine le contenu de la mise en demeure et le délai de réponse.

b) Si la demande de bornage ou de reconstitution de bornage est acceptée de même que l'arpenteur-géomètre suggéré, ce dernier procède, conformément aux dispositions de l'article 763 du Code de procédure civile. Sous son serment d'office et à la manière d'un expert, il visite les lieux, étudie les titres, entend les parties et leurs témoins, fait toutes les opérations d'arpentage nécessaires, dresse un plan des lieux sur lequel il indique les prétentions des parties, dresse à leur intention, un rapport de ses opérations dans lequel il définit la ligne de division qui lui paraît juste.

La première partie du travail de l'arpenteur-géomètre est alors terminée.

c) Si les parties acceptent les conclusions du rapport de l'arpenteur-géomètre, celui-ci procède alors à l'abornement. Il dresse un procès-verbal de cette dernière opération, le fait signer par les parties, en sa présence, le signe et le fait enregistrer au Bureau de la division d'enregistrement qu'il convient. Ce procès-verbal d'abornement peut être complété avantageusement du rapport préliminaire soumis aux parties.

d) Si l'une des parties refuse les conclusions du rapport de l'arpenteur-géomètre, alors le bornage se continue conformément aux articles 765 à 767 du Code de procédure civile.

17.2 *Aspects divers du bornage:*

a) Le bornage peut se faire amiablement, sans mise en demeure préalable, sans avis de convocation aux parties, spontanément. Alors, l'arpenteur-géomètre procède à l'abornement, dresse un procès-verbal de ses opérations, le fait signer par les parties, le signe lui-même et le fait enregistrer. Une telle procédure demande un geste de prudence de l'arpenteur-géomètre consistant à l'inclusion dans le procès-verbal de la renonciation des parties à la mise en demeure et à l'avis prévus dans la loi.

b) Le bornage peut aussi se faire hors de cour, sans être spontané. C'est qu'alors, le demandeur décide de se prévaloir du droit de mise en demeure et de ses conséquences.

c) Un bornage peut être porté devant le tribunal tout à fait au début si la partie à qui il est demandé refuse le bornage; il peut l'être durant son cours, si l'une quelconque des parties refuse les conclusions du rapport de l'arpenteur-géomètre désigné.

17.3 *Honoraires — Bornage:* Les frais du bornage sont divisés conformément à l'article 768 du Code de procédure civile.

Les honoraires de l'arpenteur-géomètre sont établis suivant le barème général et l'arpenteur-géomètre peut exiger comme garantie, avant d'entreprendre les travaux, le paiement d'une partie de leur coût estimatif.

Cependant, lorsque le bornage se termine par l'accord des parties consacré dans un procès-verbal de bornage, l'arpenteur-géomètre a droit à un minimum de $125 pour la préparation de ce procès-verbal et du plan qui y est annexé, pour la signature de ces documents par les parties et leur enregistrement, en sus de tous autres honoraires auxquels il peut avoir droit pour tout autre service professionnel rendu lors du bornage.

Article 18

Honoraire — Comparution et vacation comme témoin ou comme arbitre de l'arpenteur-géomètre

Pour toute comparution ou vacation comme témoin devant les tribunaux ou ailleurs, en sa qualité d'arpenteur-géomètre, que ce soit ou non à titre d'expert, ou comme arbitre, l'arpenteur-géomètre a droit à $75 par séance, en plus des déboursés encourus.

Ces honoraires et déboursés, une fois déduite la partie taxée comme frais judiciaires par les tribunaux, sont recouvrables de la partie qui a requis la comparution, ou la vacation comme témoin ou comme arbitre.

Sont recouvrables de cette même partie toute vacation ou tout travail professionnel additionnel occasionnés par une comparution. En ce cas, l'arpenteur-géomètre a droit aux honoraires prévus au barème général du présent tarif.

Article 19

Travaux d'arpentage relatifs à l'évaluation foncière

19.1 *Nature de ces travaux professionnels:* Ces travaux professionnels peuvent comprendre entre autres:

— des plans de compilations cadastrales ou de titres:

— des rapports de compilations de titres relatifs aux mesures, superficies, tenants et aboutissants, et autres renseignements requis;

— des descriptions techniques, avec plans annexés;

— des plans indiquant la correspondance entre l'occupation, les titres et le cadastre.

19.2 *Honoraires — Travaux d'arpentage relatifs à l'évaluation foncière:* Les honoraires relatifs à ces travaux d'arpentage relatifs à l'évaluation foncière, sont établis suivant le barème général, à moins qu'ils ne soient inclus dans les travaux couverts par le chapitre II du présent tarif (Travaux spécifiques)

Article 20

Copies de plans et documents certification

20.1 *Principes généraux:* De nombreuses modifications et revisions sont apportées aux documents d'arpentage, si bien qu'avec la facilité des moyens modernes de reproduction, un grand nombre de documents périmés sont en circulation et peuvent être utilisés erronément pour des fins légales ou juridiques.

Afin de protéger le public dans la mesure des moyens à sa disposition, la corporation exige que toute copie certifiée conforme de document ou extrait de document porte la date de son émission, l'empreinte du sceau, soit authentifiée par la signature de l'arpenteur-géomètre sur la copie même, en plus de celle qui peut apparaître par reproduction.

Toute autre copie en circulation constitue une copie émise pour fins d'études, et n'a de valeur aux yeux de la corporation, qu'à titre de document de travail.

Pour le même motif de protection du public, toute copie sur matériel transparent ne peut être certifiée conforme.

20.2 *Copies émises lors de l'exécution d'un mandat de services professionnels:*

20.2.1 Sauf dans le cas des travaux de bornage, lors d'une émission de copies à titre de résultat de l'exécution d'un mandat de services professionnels en cours, la première copie du document et ou du plan, est certifiée conforme et n'est pas tarifable.

De plus, deux copies sont émises au besoin pour fins d'études, sans frais additionnels pendant l'exécution d'un mandat de services professionnels.

20.2.2 Pour tout rapport ou plan relatif au bornage (expertise, procès-verbal), toute copie émise est une copie tarifable conformément aux articles 20.3 et 20.4, même lors de l'exécution du mandat de services professionnels.

20.3 *Honoraires — Certification:* Pour la certification de chaque copie de tout document ou de tout extrait de document préparé par lui-même ou par un autre arpenteur-géomètre dont il détient le greffe, l'arpenteur-géomètre perçoit un honoraire de $15.

20.4 *Honoraires — Préparation matérielle des copies:* Pour la préparation matérielle de copies, l'arpenteur-géomètre perçoit comme honoraires trois fois les frais et déboursés encourus pour la conservation du document original, sa manipulation, sa reproduction, la préparation et l'expédition de la ou des copies avec un minimum de $5. Toute certification d'une telle copie est en supplément.

20.5 *Honoraires — Compte sur matériel transparent:* Pour l'émission de chaque copie sur matériel transparent, les honoraires minima sont de $10 plus deux fois le coût commercial d'impression du transparent, plus dix fois le coût commercial d'impression d'une copie non transparente du même document.

Avocats

Tarif des honoraires judiciaires

(A.C. 2067-76, 16 juin 1976,
Gazette officielle du Québec,
partie 2, 14 juillet 1976, p. 3991)

CLASSES D'ACTIONS

1. La demande dont la somme ou la valeur en litige:

a) n'atteint pas $300;

b) se situe entre $300 et $500 exclusivement;

c) se situe entre $500 et $1,000 exclusivement;

II. La demande dont la somme ou la valeur en litige:

a) se situe entre $1,000 et $3,000 exclusivement;

b) se situe entre $3,000 et $10,000 exclusivement;

III. La demande dont la somme ou la valeur en litige:

a) se situe entre $10,000 et $25,000 exclusivement;

b) se situe entre $25,000 et $50,000 exclusivement;

IV. La demande dont la somme ou la valeur en litige se situe à $50,000 ou au-delà.

RÈGLES GÉNÉRALES

R-1 Le mot «demande» «cause» ou «action» signifie une instance, qu'elle commence par un bref, une requête, un mémoire conjoint, ou tout autre écrit introductif d'instance.

R-2 Le mot «enquête» signifie l'interrogatoire d'une partie ou d'un témoin ainsi que la présentation au tribunal de tout document portant admission de faits, suivie d'une plaidoirie.

R-3 Le mot «contestation» comprend toute opposition à une demande d'une autre partie.

R-4 Pour les procédures ou les actions que le tarif ne prévoit pas spécifiquement, les honoraires sont fixés d'après le tarif de procédures ou d'actions analogues. Une telle procédure ou action dont la somme ou la valeur en litige est indéterminable ou inexistante tombe sous la classe II-A.

R-5 Les frais dans les actions en revendication de biens mobiliers sont taxés contre le demandeur suivant la valeur des biens revendiqués et contre le défendeur suivant la valeur des biens pour lesquels jugement est rendu.

R-6 Les actions hypothécaires sont considérées comme des actions purement personnelles.

R-7 Dans une action où le créancier exerce un droit pour devenir propriétaire irrévocable d'un immeuble, la classe de l'action est déterminée suivant le solde dû sur la créance.

R-8 Dans une action en reddition de comptes, les frais sont taxés contre le demandeur suivant le montant qu'il réclame et contre le défendeur suivant le montant dont il est tenu de rendre compte.

R-9 À moins de dispositions contraires de la loi, toute action en annulation de contrat ou de testament est classée selon la valeur du contrat ou de la succession; si une somme d'argent est en plus réclamée, le montant total détermine la classe de l'action.

R-10 Dans les actions en réclamation de deniers, les frais sont taxés contre le demandeur suivant le mon-

tant qu'il réclame, et contre le défendeur suivant la classe de l'action à laquelle correspond le montant du jugement définitif.

R-11 Le coût des pièces littérales, des copies de plans, des actes ou des autres documents, ainsi que le coût des expertises produites sont inclus dans le mémoire de frais, à moins que le juge n'en ordonne autrement.

R-12 Lorsque plusieurs défendeurs produisent des contestations distinctes, l'avocat du demandeur reçoit pour chaque contestation additionnelle la moitié de l'honoraire prévu à l'article 4 ou à l'article 5 du tarif selon l'état des procédures. Pour les fins de cette règle, l'intervenant, le mis-en-cause et le défendeur en garantie, s'ils concluent au rejet de l'action principale, sont considérés comme un défendeur produisant une contestation distincte.

R-13 Si plusieurs demandes incidentes peuvent être formulées dans une même procédure, un seul honoraire est exigible malgré la multiplicité des procédures.

R-14 La Cour peut, sur demande ou d'office, accorder un honoraire spécial, en plus de tous autres honoraires, dans une cause importante.

R-15 En matière de jugement déclaratoire et d'adjudication sur un point de droit, l'intérêt en jeu, s'il peut être évalué en argent, détermine la classe de l'action; dans les autres cas, les honoraires sont ceux prévus pour la classe II-B.

R-16 Dans un cas de révision de taxation d'un mémoire de frais, les frais sont basés sur la classe d'action correspondant au montant des frais en litige.

R-17 À l'exclusion des frais d'exécution, dans toutes les actions de la classe I-A, les frais taxés contre la partie qui succombe ne peuvent être supérieurs au montant de la condamnation.

R-18 Il n'y a pas d'honoraire distinct dans le cas d'une demande reconventionnelle mais la classe d'action est déterminée par celui des montants accordés qui est le plus élevé.

R-19 Lorsque des lois ou règlements réfèrent à l'ancien tarif, on doit procéder suivant le présent tarif.

Section I

Première instance

	I			II		III		IV
				1-3	3-10	10-25	25-50	50
	A	B	C	A	B	A	B	
	$	$	$	$	$	$	$	$
1. *a)* Pour tout avis ou mise en demeure précédant la procédure introductive d'instance et requise par la loi	5	10	15	25	25	25	25	25
b) Pour tout avis ou mise en demeure précédant la procédure introductive d'instance et non requise par la loi, un seul honoraire est exigible	5	10	15	20	20	20	20	20
2. Pour toute action réglée après la procédure introductive d'instance et avant la signification d'une défense ou d'une contestation au fond								
a) au procureur du demandeur	30	60	75	125	150	200	275	350
b) au procureur du défendeur	20	25	30	75	125	175	250	325
3. Sur jugement au fond, par défaut ou *ex parte* au procureur du demandeur								
a) sans enquête	35	70	90	140	175	250	325	400
b) avec enquête	40	80	100	175	225	300	375	450
au procureur du défendeur								
c) s'il n'assiste pas à l'enquête ou s'il n'y a pas d'enquête	20	25	30	50	80	100	135	175
d) s'il y a enquête et qu'il y assiste	30	60	75	100	150	200	275	350
4. Pour une action réglée après la signification d'une défense ou d'une contestation au fond, ou pour une demande rejetée sur requête fondée sur l'article 165 C.P.	40	80	100	250	350	450	550	650
5. Pour jugement au mérite de la cause dans une action contestée	75	125	200	350	500	700	800	1,000

6. *a)* Sur tout incident contesté	10	15	20	50	50	50	50	50
b) Si l'incident a pour effet de mettre fin au litige, l'honoraire applicable est celui de l'article 3a								
7. Pour interrogatoire d'une partie, avant ou après production d'une défense à l'exclusion d'un interrogatoire lors d'une mesure incidente ou du procès	10	15	20	30	30	30	30	30
8. Lorsque le juge demande ou autorise de plaider par écrit, un honoraire additionnel de	10	20	30	50	50	100	100	100
9. *a)* Pour l'enregistrement du jugement ou de tout acte tendant à la conservation de droits réels	5	10	15	25	25	25	25	25
b) Pour la préparation et l'enregistrement d'un privilège ou d'un avis selon l'article 1040A du Code civil	10	20	30	75	75	75	75	75
c) Préparation et mainlevée de l'enregistrement d'un privilège	5	10	15	25	25	25	25	25
d) Production de réclamation à la Loi Lacombe et réclamation sur saisie-arrêt	5	10	15	25	25	25	25	25
10. *a)* Pour la délivrance de tout bref d'exécution, quelle qu'en soit la nature ou le nombre, un seul honoraire suivant la classe du montant réclamé	5	10	15	25	25	25	25	25
b) L'interrogatoire suivant l'article 543 C.P.C.	5	10	10	15	15	15	15	15
11. Pour tout jugement par défaut contre un tiers-saisi ou sur sa déclaration	5	10	15	25	25	25	25	25
12. Pour toute saisie avant jugement, un honoraire additionnel suivant la classe de l'action principale	10	15	20	40	40	40	40	40
13. Pour le jugement rendu par un jury, un honoraire additionnel de	—	—	—	—	100	100	100	100
14. *a)* Si une cause dure plus d'une journée, pour chaque demi-journée additionnelle	25	35	40	50	50	50	50	50
b) En cas de refus de procéder du tribunal énoncé en présence des parties, le jour même fixé pour l'audition	10	15	20	50	50	50	50	50

15. Pour toute conférence préparatoire tenue selon les dispositions de l'article 279 C.P. et avant le jour fixé pour enquête et audition, les honoraires sont ceux prévus à l'article 7.

16. L'injonction demandée sans autres conclusions que celles de l'article 751 C.P. est considérée comme une action de la classe II-B. Si d'autres conclusions sont recherchées, les honoraires sont ceux de la classe prévue pour telles conclusions, sans cependant être inférieurs à ceux prévus à la classe II-B. Les honoraires se calculent de la façon suivante: lorsque le jugement sur la requête en injonction interlocutoire termine la cause ou que le jugement sur la requête en injonction permanente n'est pas précédé d'un jugement sur une requête en injonction interlocutoire, l'avocat a droit aux honoraires taxables sur un jugement au mérite de la cause. Dans le cas où le jugement sur la requête en injonction permanente intervient après un jugement sur une requête en injonction interlocutoire, l'avocat a droit aux honoraires taxables sur un jugement au mérite majoré de la moitié.

17. En matière de bornage, de possessoire et de pétitoire, de séquestre, d'action déclaratoire ou négatoire de servitude, les honoraires sont ceux prévus pour la classe II-B.

18. En matière de partage et licitation en justice, la classe d'action suit la valeur de l'objet en litige.

19. En matière de procédures relatives aux corporations, de recours extraordinaires et d'*Habeas Corpus* prévus aux Titres cinquième, sixième et septième du Livre cinquième du Code de procédure, les honoraires sont ceux prévus pour la classe II-B.

20. En matière non contentieuse, l'honoraire est celui de l'article 6*a*, classe II, à l'exception de la vente volontaire de biens des incapables et de biens inventoriés prévue aux Chapitres VII et XI du Livre sixième du Code de procédure dont la classe est déterminée par la valeur des biens.

21. En matière d'évaluation foncière, y compris la cassation ou la contestation d'un rôle, les honoraires tant devant le Bureau de révision d'évaluation foncière qu'en appel devant la Cour provinciale sont ceux prévus pour la classe II-A du tarif en première instance; l'article 23 ne s'y applique pas et le coût des expertises n'est pas inclus dans le mémoire de frais.

22. En matière d'expropriation, la classe d'action est déterminée par le montant de l'indemnité.

Un honoraire additionnel de un pour cent (1%) du premier cent mille ($100,000) dollars ou moins d'indemnité s'ajoute aux honoraires judiciaires lorsque, sur requête accompagnée d'un *affidavit* de l'avocat, il est établi à la satisfaction du Tribunal d'expropriation, ou de son président ou vice-président siégeant en vertu de la juridiction à lui conférer par l'article 9*a* de la Loi de l'expropriation, que les services de l'avocat lors de la préparation de la cause ou lors de l'enquête et audition, ou au cours des négociations qui ont conduit à une transaction, le justifient.

La contestation du droit à l'expropriation est une instance en soi. Les honoraires applicables sont ceux prévus à la classe II-B.

Pour toute procédure faite en vertu de la Loi de l'expropriation devant un Tribunal autre que celui de l'expropriation, les honoraires applicables sont ceux prévus à la classe II-B, article 6*a*.

Pour toute procédure non contestée relative au paiement des deniers alloués, les honoraires sont ceux prévus à l'article 9*b*.

23. Dans le cas d'une demande dont la somme ou la valeur en litige est supérieure à cent mille ($100,000)

dollars, un honoraire additionnel d'un pour cent (1%) sur l'excédent de cent mille ($100,000) dollars, est taxable.

24. Le présent tarif s'applique à toute instance commencée après la date de son entrée en vigueur; il ne s'applique pas à une nouvelle procédure dans une instance commencée avant cette date.

Tarif particulier aux affaires matrimoniales

Procédures principales

1. Action en séparation de corps ou requête en divorce réglée après signification; au procureur de la partie demanderesse $150

2. Action en séparation de corps ou requête en divorce réglée après comparution; au procureur de la partie défenderesse $100

3. Sur jugement *ex parte* ou par défaut; au procureur de la partie demanderesse $225

4. Sur jugement *ex parte* ou par défaut, au procureur de la partie défenderesse qui assiste à l'enquête $150

5. Sur jugement par défaut ou *ex parte;* au procureur de la partie défenderesse qui n'assiste pas à l'enquête $100

6. Sur jugement au fond rendu contradictoirement avec ou sans demande reconventionnelle de la part de la partie défenderesse à chaque procureur $300

Mesures provisoires et incidents

7. *a)* Sur jugement relatif aux mesures provisoires, après entente ou transaction, mais sans enquête, à chaque procureur, un seul honoraire $ 75

b) Sur jugement, après enquête, sur toute requête pour mesures provisoires, à chaque procureur, un seul honoraire $100

8. *a)* Sur tout incident contesté non visé au paragraphe 7 $ 50

b) Pour interrogatoire d'une partie, avant ou après production d'une défense, à l'exclusion d'un interrogatoire lors d'une mesure incidente ou du procès $ 30

c) Lorsque le juge demande ou autorise de plaider par écrit $ 50

d) Si une cause dure plus d'une journée, pour chaque demi-journée additionnelle $ 50

e) En cas de refus de procéder du tribunal lors de l'audition au fonds, énoncé en présence des parties le jour même fixé pour l'audition $ 50

Exécution du jugement

9. *a)* Sur interrogatoire suivant art. 543 C.P.C. $ 15

b) Sur réquisition de tout bref de saisie avant jugement $ 25

c) Sur réquisition de tout bref de saisie *de bonis, de terris,* après jugement ou les deux à la fois $ 25

d) Sur réquisition de toute saisie-arrêt après jugement $ 25

e) Sur jugement sur saisie-arrêt après jugement $ 50

f) Un seul des deux honoraires prévus à 9*d* et *e* peut être réclamé.

g) Pour l'enregistrement du jugement $ 25

Requêtes postérieures au jugement final

10. *a)* Nomination de praticien $ 10

b) Pour homologation d'un rapport de praticien $ 10

c) Inscription suivant rapport homologué $ 10

d) Sur tout jugement relatif à une requête pour modification de pension, changement de garde d'enfants, droit de visite ou de sortie réglé sans enquête, à chaque procureur un seul honoraire $ 75

e) Sur jugement après enquête quant à toutes les mesures décrites à 10*d*; à chaque procureur, un seul honoraire $100

Requête suivant article 827 C.P.C.

11. Sur tout jugement sans enquête, relatif à une requête présentée en vertu de l'article 827 C.P.C., à chaque procureur $ 75

12. Sur tout jugement rendu contradictoirement après enquête et relatif à une requête présentée en vertu de l'article 827 C.P.C., à chaque procureur $100

Tarif judiciaire des clauses civiles en appel

Cour d'appel

	I			II		III		IV
	A	B	C	1-3 A	3-10 B	10-25 A	25-50 B	50
1. Les déboursés encourus pour la confection du dossier conjoint et des mémoires sont taxables contre la partie défaillante sur production de pièces justificatives.	$	$	$	$	$	$	$	$
2. Les articles 17, 18 et 19 du tarif en première instance s'appliquent à la Cour d'appel.								
3. Après production de l'inscription: Pour toute cause terminée ou appel abandonné	100	100	100	100	250	300	400	500
4. Après production du mémoire de l'appelant: Pour toute cause terminée ou appel abandonné:								
1) À l'appelant	250	250	250	300	450	550	700	850
2) À l'intimé	125	125	125	150	300	350	450	550
5. Après production du mémoire de l'intimé et avant audition: Pour toute cause terminée ou appel abandonné	300	300	300	350	500	600	750	900

6. Pour jugement sur le mérite de la cause	450	450	450	500	750	850	1000	1200
7. Sur requête pour permission d'appeler, requête pour rejet d'appel et tout autre incident contesté	100	100	100	100	100	100	100	100
8. Sur appel de tout jugement interlocutoire à l'exclusion de l'injonction, des recours extraordinaires et de l'*Habeas Corpus*, l'honoraire applicable est la demie de l'honoraire prévu pour un jugement final, selon la classe d'action déterminée par le montant en litige.								
9. L'injonction demandée sans autres conclusions que celles de l'article 751 C.P. est considérée comme une action de la classe II-B. Si d'autres conclusions sont recherchées, les honoraires sont ceux de la classe prévue pour telles conclusions, sans cependant être inférieurs à ceux prévus à la classe II-B. Les honoraires se calculent de la façon suivante: Lorsque le jugement de la Cour d'Appel sur la requête en injonction interlocutoire termine la cause ou que le jugement de la Cour d'Appel sur l'action en injonction permanente n'est pas précédé d'un jugement de la Cour d'Appel sur une requête en injonction interlocutoire, l'avocat a droit aux honoraires taxables sur jugement au fond de la Cour d'Appel. Dans le cas où le jugement de la Cour d'Appel sur l'action en injonction intervient après un jugement de la Cour d'Appel sur une requête en injonction interlocutoire, le montant de l'honoraire pour le jugement au fond est égal à la demie de l'honoraire de la classe qui s'y applique.								
10. En matière de recours extraordinaires et d'*Habeas Corpus* prévus aux titres VI et VII du Livre V du C.P.: En appel sur émission du bref, les honoraires sont ceux prévus à la classe II-B. Il en est de même pour le jugement au fond, qui n'a pas été précédé d'un appel sur émission. Toutefois, lorsque le jugement au fond en appel a été précédé d'un jugement en appel sur émission, le montant de l'honoraire pour le jugement au fond est égal à la demie de l'honoraire de la classe II-B.								

11. Pour production d'un mémoire additionnel à la demande du tribunal	100	100	100	150	150	150	150	150
12. Pour chaque voyage de tout autre district à Montréal ou à Québec, fait spécialement pour l'audition, l'avocat a droit à une indemnité équivalente à l'indeminité payable à un juge en vertu de la loi.								
13. Si l'audition d'une cause dure plus d'une journée, pour chaque demi-journée additionnelle	100	100	100	100	100	100	100	100
14. Le présent tarif s'applique à tout appel interjeté après la date de son entrée en vigueur; il ne s'applique pas à une nouvelle procédure dans un appel commencé avant cette date.								

Tarif particulier aux affaires matrimoniales en appel

1. Les déboursés encourus pour la confection du dossier conjoint et des mémoires sont taxables contre la partie défaillante sur production de pièces justificatives.

2. Après production de l'inscription:

Pour toute cause terminée ou appel abandonné: $150

3. Après production du mémoire de l'appelant:

Pour toute cause terminée ou appel abandonné:

1) À l'appelant 350

2) À l'intimé 200

4. Après production du mémoire de l'intimé et avant audition:

Pour toute cause terminée ou appel abandonné: 450

5. Pour jugement sur le mérite de la cause: 600

6. Sur requête pour permission d'appeler, requête pour rejet d'appel et tout autre incident contesté: 100

7. Sur appel de tout jugement interlocutoire, l'honoraire applicable est la demie de l'honoraire prévu pour un jugement final.

8. Pour production d'un mémoire additionnel à la demande du tribunal: $150

9. Pour chaque voyage de tout autre district à Montréal ou à Québec, fait spécialement pour l'audition, l'avocat a droit à une indemnité équivalente à l'indemnité payable à un juge en vertu de la loi.

10. Si l'audition d'une cause au mérite dure plus d'une journée, pour chaque demi-journée additionnelle: 100

11. Le présent tarif s'applique à tout appel interjeté après la date de son entrée en vigueur; il ne s'applique pas à une nouvelle procédure dans un appel commencé avant cette date.

Avocats

Règlement no 1 du Barreau

(Tarif des honoraires extrajudiciaires)

(Règlement No 1 du Barreau, sous-section 20: «Frais et honoraires», arts. 78 à 90, *Règlements d'application des lois*, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-009)

20. Frais et honoraires

78. Sous réserve d'une disposition législative à ce contraire, l'avocat ne peut convenir avec un client qu'il recevra ou acceptera de ce dernier un salaire, en lui abandonnant les honoraires auxquels ils pourraient avoir droit contre la partie adverse.

79. Pour évaluer ses services, l'avocat doit tenir compte notamment et dans leur ensemble des éléments suivants:

a) son expérience;

b) le temps consacré à l'affaire;

c) la difficulté du problème soumis;

d) l'importance de l'affaire et la responsabilité assumée;

e) les honoraires judiciaires et extra-judiciaires déjà prévus aux tarifs.

80. Si le client l'exige, l'avocat doit détailler son compte de façon à le renseigner suffisamment sur l'étendue, la nature et la valeur des services rendus.

81. En établissant la valeur de ses services professionnels, l'avocat doit se souvenir qu'il est un auxiliaire de l'administration de la justice et qu'il doit éviter toutes les méthodes et attitudes susceptibles de donner à sa profession un caractère de commercialité et de lucre.

82. Sauf dans les cas expressément prévus aux articles 86 et 87 ou dans des cas exceptionnels justifiés par des considérations d'ordre charitable ou familial, l'avocat ne peut:

a) convenir d'avance avec un client qu'il ne lui réclamera aucuns déboursés ou honoraires judiciaires ou extrajudiciaires;

b) s'engager d'avance envers un client à réduire les honoraires et déboursés établis par les tarifs ou les règlements;

c) offrir pareil marché à un client en particulier ou au public en général.

83. Il est dérogatoire d'exiger d'un client des avances ou provisions pour frais hors de proportion avec la nature, l'importance, les circonstances de la cause et l'état des parties.

84. Un avocat ne peut renoncer ou convenir de renoncer à ses honoraires, en tout ou en partie, en faveur d'un avocat inhabile à exercer.

85. Le partage d'honoraires pour services professionnels ne peut être fait qu'entre avocats habiles à exercer et doit correspondre à un partage de services et de responsabilité.

86. 1) Dans les cas où le mandat confié à un avocat ne concerne que le recouvrement de comptes pour marchandises vendues, loyer dû, services rendus ou ouvrage fait, taxes, cotisations, droits et honoraires, montant dû sur lettres de change ou reconnaissance de dette à l'exclusion des obligations hypothécaires seulement, les honoraires extrajudiciaires minimums de l'avocat sont établis obligatoirement, pour chaque réclamation, selon l'échelle suivante:

a) sur $500 ou moins perçus pour ou par le client: 15%;

b) sur l'excédent de $500 jusqu'à $2,000: 10%;

c) sur l'excédent de $2,000 jusqu'à $10,000: 5%;

d) sur l'excédent de $10,000: 2½%.

2) L'avocat peut convenir par écrit avec son client de lui charger des honoraires extrajudiciaires calculés selon un pourcentage plus élevé.

3) Dans les cas prévus au paragraphe 1, l'avocat peut convenir d'avance par écrit avec son client et aux conditions établies par telle convention de ne lui réclamer aucuns frais, honoraires ou déboursés de nature quelconque, moyennant le payement d'un pourcentage du montant perçu par ou pour le client, mais non inférieur à celui prévu au paragraphe 1.

4) Le présent article n'est pas applicable aux créances perçues par l'avocat employé à temps complet dans un contentieux et dans l'exercice de cette fonction.

87. Dans les affaires non prévues à l'article 86, l'avocat peut convenir par écrit avec son client d'honoraires extrajudiciaires n'excédant pas 30% de la somme obtenue et perçue, de quelque source que ce soit, par voie de transaction ou à la suite d'un jugement, en plus des frais judiciaires payés par la partie adverse et des déboursés extrajudiciaires.

Lorsque, dans des affaires concernant des obligations hypothécaires, il est prévu que le débiteur doit payer des honoraires extrajudiciaires à l'avocat du créancier et que le montant n'en est pas déterminé, ces honoraires seront établis suivant le paragraphe 1 de l'article 86 et seront des honoraires maximums.

88. Sauf dans les cas prévus au paragraphe 1 de l'article 86, l'avocat doit créditer à son client s'il y a lieu, et lui révéler à sa demande, tous honoraires ou commissions à lui payés par un tiers:

a) dans tout règlement hors de cour comportant tel paiement;

b) dans toute affaire dans laquelle il charge à son client des frais extrajudiciaires.

89. 1) En matière d'expropriation, les honoraires extrajudiciaires suggérés sont les suivants:

a) 1% du montant de l'indemnité (sauf dans les cas où il a déjà droit à des honoraires équivalents en vertu du tarif des frais judiciaires), plus

b) 10% de la différence entre le montant de l'indemnité et le montant de l'offre initiale faite par l'expropriant ou dans le cas où l'expropriant ne fait pas d'offre, la différence entre le montant de l'indemnité et le montant minimum établi par les experts de l'expropriant.

2) Le tarif ci-dessus s'applique, que le montant de l'indemnité soit fixé par jugement ou par entente entre les parties.

3) Dans le cas où il n'est accordé qu'une indemnité nominale, ou s'il n'y a ni offre ni montant établi par les experts des expropriants, les honoraires sont évalués selon l'article 79.

4) Dans tous les cas, les honoraires minimums sont de $75 lorsque l'avocat n'a droit à aucun honoraire en vertu du tarif des frais judiciaires.

90. 1) Quand le syndic, l'un de ses adjoints ou un syndic correspondant n'a pu concilier les parties à un différend qui oppose un client à son avocat relativement à la valeur des services professionnels rendus par ce dernier, le client peut demander au conseil de la section dont l'avocat est membre d'arbitrer le conflit.

2) Le conciliateur expédie le dossier et un rapport sommaire au secrétaire de la section et lui fournit tous autres renseignements requis.

3) Sur demande présentée au secrétaire par le client et sur son engagement par écrit de se conformer à la décision qui sera rendue, le conseil peut ordonner une enquête par 3 avocats qui doivent remettre un rapport le plus tôt possible.

4) Une telle demande ne peut être retirée sans le consentement écrit du client et de l'avocat.

5) La décision du conseil sur ce rapport est finale. Le secrétaire de la section doit dans les 15 jours de la décision, faire parvenir au syndic une copie du rapport et de la décision.

6) Il est dérogatoire pour un avocat de refuser de se soumettre à l'enquête instituée dans les conditions précitées ou de refuser d'accepter, ou de négliger d'exécuter la décision du conseil rendue à la suite de cette enquête.

7) Le présent article ne s'applique pas aux débats de comptes faisant l'objet d'une action pendante devant les tribunaux, sauf si les parties y consentent.

Évaluateurs agréés

Tarif d'honoraires professionnels

(Règlement de la Corporation des évaluateurs agréés,
Section XI: «Tarifs d'honoraires professionnels», arts. 11.1 à 11.7,
Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1973, p. 9-750-3)

Section XI

Tarif d'honoraires professionnels

11.1 Application: Le tarif d'honoraires prévu au présent règlement détermine la rémunération minimum que l'évaluateur doit recevoir, dans la pratique de sa profession, pour ses services professionnels.

Le tarif prévu au présent règlement ne s'applique cependant pas en matière de confection des rôles d'évaluation pour fins de taxation.

11.2 Dépenses: Toute dépense encourue par l'évaluateur pour le compte de son client, avec l'autorisation de celui-ci, doit être facturée au client en plus des honoraires minima prévus au présent tarif.

11.3 Base de rémunération: L'évaluateur et son client peuvent convenir de calculer la rémunération de l'évaluateur soit sur la base du tarif horaire, soit sur la base du tarif à pourcentage, soit sur la base du tarif à forfait.

11.4 Rémunération sur la base du tarif horaire: Les membres de la Corporation doivent recevoir de leurs clients lorsqu'ils sont rémunérés sur la base du tarif horaire, les honoraires minimum suivants:

a) évaluateur agréé	$25
b) évaluateur stagiaire	15
c) évaluateur étudiant	8

Les services de toute autre personne sont rémunérés au taux de salaire majoré de 150%.

11.5 Rémunération sur la base du tarif à pourcentage: Lorsque l'évaluateur et son client conviennent que la rémunération de l'évaluateur sera calculée sur une base de pourcentage, le tarif minimum suivant s'applique:

a) Droits et bien immobiliers:

i) Propriétés non bâties:

5% du montant pour la première tranche de	$ 20,000
4% du montant pour la tranche suivante de	30,000
3% du montant pour la tranche suivante de	50,000
2% du montant pour la tranche suivante de	100,000
1% du montant au-dessus de	200,000

ii) Propriétés bâties:

5% du montant pour la première tranche de	$ 40,000
4% du montant pour la tranche suivante de	30,000
3% du montant pour la tranche suivante de	50,000
2% du montant pour la tranche suivante de	100,000
1% du montant au-dessus de	220,000

b) Droits et bien mobiliers:

10% du montant pour la première tranche de	$ 20,000
8% du montant pour la tranche suivante de	10,000
6% du montant pour la tranche suivante de	30,000
4% du montant pour la tranche suivante de	40,000
2% du montant pour la tranche suivante de	100,000
1% du montant au-dessus de	210,000

Les honoraires sur la base du tarif à pourcentage sont calculés sur le montant de l'indemnité accordée, en nature ou en espèces, en principal et dommages.

11.6 Rémunération sur la base du tarif à forfait: L'évaluateur et son client peuvent concevoir que la rémunération de l'évaluateur, au lieu d'être calculée sur une base de tarif horaire ou de tarif à pourcentage, sera constituée par une somme forfaitaire tenant compte

des difficultés pour fixer l'évaluation et du temps probable à consacrer à l'étude du dossier et au témoignage qui doit être rendu par l'évaluateur devant les tribunaux compétents.

En aucun cas les honoraires établis à forfait ne doivent être contingents de quelque façon que ce soit aux conclusions de l'étude de l'évaluateur.

11.7 Expertise: En matière d'expertise sur la contestation d'une évaluation pour fins de taxation, ainsi qu'en matière d'évaluation pour fins de financement, l'évaluateur est rénuméré sur la base du tarif horaire ou du tarif à forfait.

Ingénieurs

Tarif des honoraires de l'ingénieur

(Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-405)

1. Tarif des honoraires de l'ingénieur: Honoraires auxquels les membres de la Corporation des ingénieurs du Québec ont droit pour leurs services.

2. Dispositions interprétatives: Dans le présent règlement, les expressions suivantes signifient:

a) «Corporation»: la Corporation des ingénieurs du Québec;

b) «ingénieur»: un membre de la Corporation ou le détenteur d'un permis temporaire émis par elle;

c) «tarif»: le tarif des honoraires de l'ingénieur.

3. Le présent tarif détermine la rémunération minimale que l'ingénieur dans la pratique du génie-conseil doit recevoir pour services professionnels rendus en l'absence d'une convention stipulant une rémunération plus élevée.

Section I

Services d'ingénieur

4. Les services de génie offerts par les ingénieurs-conseils couvrent presque tous les aspects de notre économie industrielle. Dans le but de déterminer une base de rémunération appropriée, on peut classifier les services rendus par l'ingénieur en 6 divisions générales, comme suit:

1) Services consultatifs

2) Études préparatoires

3) Plans et devis préliminaires

4) Plans et devis définitifs

5) Services durant la construction

6) Services spéciaux relatifs au projet

Ces divisions sont décrites aux paragraphes suivants.

1. Services consultatifs

5. Ces services peuvent comprendre des consultations, conseils, expertises, estimations, évaluations, études des structures de taux et tarifs, inspections, essais ou autres services concernant la compilation, l'analyse, l'évaluation et l'interprétation de données et d'informations permettant d'aboutir à des conclusions et des recommandations spécialisées.

2. Études préparatoires

6. Ce sont des services destinés à établir les bases de la préparation des plans et devis pour des projets d'un caractère particulier.

Ils peuvent comprendre des recherches, explorations, relevés, études du sol, analyse des conditions ou de plusieurs solutions possibles, y compris les études économiques, les coûts d'exploitation ou autres sujets de même nature, le tout devant servir de base à des conclusions ou des recommandations relatives à la mise en marche d'un projet spécifique. Ces services comprennent aussi les levés et recherches pour modifications et additions aux ouvrages existants.

3. Plans et devis préliminaires

7. Ces services comprennent la préparation et la présentation par l'ingénieur de documents techniques tels que croquis, plans préliminaires, devis sommaires, estimation préliminaire du coût des travaux et/ou un rapport pour indiquer clairement sa conception de la solution technique proposée, pour approbation et acceptation par le client. Ils comprennent aussi en génie routier, les levés et les tracés nécessaires à la préparation des plans préliminaires.

8. La préparation de ces documents préliminaires peut être fondée sur des informations fournies directement par le client, ou sur les résultats d'études préparatoires approuvées par le client, lorsque s'applique l'article 6. Ce travail ne comprend pas l'étude comparative détaillée de méthodes, matériaux ou systèmes, laquelle doit être effectuée dans le cadre des études préparatoires avec l'approbation du client.

4. Plans et devis définitifs

9. Ces services viennent après que l'on a établi, en vertu des divisions précédentes, les bases de la solution technique définitive et que le client les a reçues et formellement approuvées. Ces services comprennent ce qui suit:

a) préparation des dessins propres aux besoins de la construction;

b) préparation des devis complets et des documents de soumission;

c) revision(s), s'il y a lieu, de l'estimation préliminaire;

d) analyse des soumissions et recommandations appropriées quant à leur acceptation ou leur rejet;

e) les borderaux de quantité avec prix unitaires estimatifs pour les travaux qu'il est d'usage d'accorder à prix unitaire;

f) dans les ouvrages de ponts et chaussées, les relevés et les tracés nécessaires à la préparation des plans définitifs.

5. Services durant la construction

10. Services rendus au bureau: Ceci comprend les services rendus au bureau durant la construction, tels que décrits ci-après:

a) conseils au client sur les problèmes techniques qui peuvent survenir au cours de la construction et nécessitent considération, mais aucune visite au chantier;

b) vérification des dessins d'atelier et des dessins des fabricants afin de s'assurer qu'ils sont généralement conformes aux plans et devis émis par l'ingénieur;

c) correspondance relative aux travaux de construction;

d) approbation de substituts dans les méthodes et les matériaux après entente avec le client.

11. Services rendus au chantier (sans résident): Ceci comprend les services rendus au chantier durant la construction, tels que décrits ci-après:

a) visites périodiques au chantier par l'ingénieur ou son représentant pour s'assurer que le progrès des travaux, leur exécution, la qualité des matériaux et de la main-d'oeuvre sont généralement conformes aux exigences des documents contractuels;

b) conseils à l'entrepreneur quant à l'interprétation des plans et devis émis par l'ingénieur;

c) dans les seuls cas de contrats de construction à prix global forfaitaire, vérification des demandes de paiement et émission de certificats pour autoriser les paiements progressifs et finals.

12. Lorsque l'importance des travaux de construction ou leur nature complexe et exigeante demande une surveillance plus complète et une inspection détaillée, il est à recommander que le client se prévale des services en résidence au chantier décrits à l'article 13.

13. Services en résidence au chantier: Ces services comprennent ce qui suit:

a) affectation d'un personnel résident qui consacre tout son temps ouvrable aux conseils techniques nécessaires à l'exécution du projet, à l'inspection sur

le chantier, au contrôle des essais (les services du contrôle qualitatif seront fournis par le client et demeureront sous le contrôle de l'ingénieur), aux rapports professifs et à l'enregistrement de tous les changements résultant des conditions d'exécution des travaux au chantier. Ce personnel en résidence ne doit pas remplir les fonctions de l'entrepreneur, comme de diriger des personnes employées par ledit entrepreneur ou de déterminer les procédés de construction ou les méthodes ou l'outillage à employer;

b) dans les seuls cas des contrats à prix global forfaitaire ou à prix unitaires, la préparation ou la vérification des demandes de paiement et l'émission des certificats recommandant les paiements progressifs et finals. Ce service ne s'applique pas aux contrats à prix unitaires pour les travaux de mécanique ou d'électricité pour le bâtiment;

c) l'inspection finale et la surveillance des essais de la machinerie en marche et des appareils installés pour déterminer s'ils satisfont aux garanties de capacité et de rendement;

d) remise au client d'une copie (sur matériel translucide, de type «sépia», qui se prête facilement à la reproduction) de la révision des dessins originaux montrant les travaux tels qu'exécutés;

e) recommandation quant à l'acceptation des travaux.

6. Services spéciaux relatifs au projet

14. Ces services concernent tout travail supplémentaire que le client peut demander en rapport avec le projet. Ces services sont facultatifs et doivent être autorisés par le client. On peut mentionner parmi ces services spéciaux:

a) la coordination du travail d'autres consultants et/ou d'autres participants à l'égard du projet;

b) la préparation de listes détaillées de matériaux pour le projet, y compris les bordereaux de barres d'armature ainsi que tous autres dessins et croquis destinés à accélérer les travaux dans les cas non couverts au paragraphe 9e;

c) la préparation d'estimations détaillées de coût dans les cas non couverts au paragraphe 9e;

d) l'acquisition de matériaux et d'appareils, en agissant à cette fin comme agent du client;

e) la programmation et l'accélération de la livraison des matériaux et des appareils;

f) la vérification des demandes de paiement de l'entrepreneur, lorsque des services en résidence sont fournis, dans les cas non couverts aux paragraphes 11c et 13b;

g) la préparation de manuels pour l'entretien et le fonctionnement de l'installation;

h) l'aide pour la mise en service de l'installation;

i) l'entraînement du personnel technique d'exploitation;

j) la comparution pour le client dans un litige ou la préparation nécessaire à cette fin.

Section II

Modes de rémunération

15. La méthode de calcul des honoraires et/ou des frais pour les services d'ingénieur dépend en règle générale de la nature des services requis. Pour les fins de ce tarif, il y a 3 modes de rémunération, à savoir:

a) mode de rémunération A ou méthode *per diem;*

b) mode de rémunération B ou méthode du salaire;

c) mode de rémunération C ou méthode de pourcentage.

16. Le tableau suivant indique, pour les services décrits dans chacun des articles de la section I, si chacun de ces modes de rémunération s'applique ou non.

Division	Modes de rémunération		
	Méthode Per Diem	Méthode du salaire	Méthode de pourcentage
1. Services consultatifs	oui	oui	non
2. Études préparatoires	oui	oui	non
3. Plans et devis préliminaires	oui	oui	oui
4. Plans et devis définitifs	oui	oui	oui
5. Services durant la construction	oui	oui	oui
6. Services spéciaux relatifs au projet	oui	oui	non

La méthode de pourcentage n'est généralement pas appropriée dans le cas des «services spéciaux relatifs au projet» et aucun taux à pourcentage n'est prévu pour de tels services dans le présent tarif. Toutefois, ceci n'a pas pour effet de prohiber une entente à pourcentage pour ces services sauf 14j lorsque les parties le veulent ainsi; l'ingénieur doit alors informer la Corporation des services qu'il s'est engagé à rendre et du taux convenu.

17. Lorsque plus d'un mode de rémunération est employé pour un même projet; il est recommandé que l'ingénieur et le client en arrivent à un accord formel sur la base de calcul des honoraires pour chacun des services spécifiques requis, conformément au tableau ci-dessus.

18. Les méthodes de calcul et l'application des modes de rémunérations aux différents services d'ingénieurs sont expliquées dans les articles qui suivent.

1. Méthode Per Diem

19. La méthode *per diem* s'applique à tous les services d'ingénieurs mais elle est recommandée pour les services tels que consultations, «services consultatifs», rapports, établissement des données et des exigences pour la préparation des plans et devis, recherches, enquêtes, inspection de matériaux ou d'appareils, les causes judiciaires et autres services semblables.

20. À compter du 25 avril 1970, date d'entrée en vigueur du présent tarif les taux *per diem* pour les patrons, les chefs de services et les ingénieurs en chef ne doivent pas être inférieurs à:

	Jour
1) Patrons	$150
2) Chefs de services et ingénieurs en chef	$135

21. Aux fins du calcul de la rémunération par la méthode *per diem*, 6 heures constituent une journée de travail; si le travail occupe plus ou moins de 6 heures dans une même journée, le temps consacré au travail doit être compté proportionnellement au taux quotidien.

22. Lorsque la méthode *per diem* est employée pour d'autres classes d'ingénieurs, ainsi que pour la personne auxiliaire, les taux à compter du 25 avril 1970, sont:

Ingénieurs	Heure
3) Ingénieurs seniors	$20
4) Ingénieurs intermédiaires	15
5) Ingénieurs juniors	10
Personnel auxiliaire	
1) Techniciens et dessinateurs seniors	12
2) Techniciens et dessinateurs intermédiaires	10
3) Techniciens et dessinateurs juniors	8
4) Employés de bureau préposés à la préparation de rapports et autres documents se rapportant directement au projet	6

23. Tout le temps consacré au travail, que ce soit au bureau de l'ingénieur, aux bureaux du client, ou ailleurs, doit être débité. Le temps requis pour tout voyage durant les heures normales de travail doit être compté. Le temps consacré aux déplacements durant les heures non ouvrables sera débité au compte du client jusqu'à concurrence de 3 heures par jour.

24. Tout le temps, à la demi-heure près, que l'ingénieur et son personnel consacrent au projet doit être dûment enregistré chaque jour.

25. Les ingénieurs et le personnel auxiliaire peuvent être classifiés dans les groupes indiqués ci-dessus en déterminant pour chacun des membres du personnel son «taux horaire», tel que défini dans la méthode du salaire, à l'article 31, puis en y ajoutant 150% pour obtenir son taux horaire brut; chacun des membres du personnel est alors classifié dans le groupe le plus rapproché de son taux horaire brut.

26. De plus, l'ingénieur doit être remboursé de toutes les dépenses légitimes encourues dans l'accomplissement de ses services, y compris les «dépenses définies» décrites à l'article 63.

27. Lorsque le client désire inspecter ou vérifier les registres de temps et les déboursés de l'ingénieur, afin de contrôler le bien-fondé des montants qui lui sont facturés, l'ingénieur doit permettre cette inspection ou cette vérification à un moment convenant aux deux parties et accorder toute l'aide nécessaire pour en faciliter l'exécution.

2. Méthode du salaire

28. Le mode de rémunération basé sur le salaire s'applique à tous les services d'ingénieur, mais on le recommande surtout dans les cas où il n'est pas possible d'établir avec précision l'étendue du travail au moment où le client le confie à l'ingénieur, ou lorsque le coût des services de génie requis n'a pas un rapport normal avec le coût des travaux.

29. Tableaux des taux: l'ingénieur doit être rémunéré sur la base suivante:

Sur le 1er $10,000 de «coût des salaires» ou partie d'icelui: coût des salaires + 150%;

Sur le 2e $10,000 de «coût des salaires» ou partie d'icelui: coût des salaires + 140%;

Sur le 3e $10,000 de «coût des salaires» ou partie d'icelui: coût des salaires + 130%;

Sur le 4e $10,000 de «coût des salaires» ou partie d'icelui: coût des salaires + 120%;

Sur le 5e $10,000 de «coût des salaires» ou partie d'icelui: coût des salaires + 110%;

Sur tous les montants de «coût des salaires» au delà de $50,000: coût des salaires + 100%.

30. Le «coût des salaires» est la somme totale de la «rémunération» payée aux ingénieurs, techniciens,

dessinateurs et autres employés assignés au travail technique, ainsi qu'au personnel de bureau préposé à la préparation de rapports, devis et autres documents se rapportant directement au projet exclusion faite des services exécutifs et administratifs.

31. La «rémunération» est définie comme le produit du nombre d'heures consacrées au projet, y compris le temps supplémentaire et celui consacré aux voyages, tel que défini dans l'article 23, par le «taux horaire» établi pour chaque individu. Le «taux horaire» est établi en divisant par 1,800 heures, le salaire annuel brut, y compris toutes les allocations régulières payées à l'employé, mais à l'exclusion des bénéfices marginaux. Ce nombre d'heures tient compte des vacances et des fêtes légales.

32. Le nombre d'heures, à la demi-heure près, consacrées par l'ingénieur et son personnel à chaque projet doit être dûment enregistré chaque jour, et le client ne sera facturé que le temps réel consacré à son projet.

33. Le temps des patrons, chefs de services et ingénieurs-en-chef en autant qu'ils rendent des services techniques et consultatifs s'appliquant spécifiquement au projet, est rémunéré selon la méthode *per diem*. De plus, l'ingénieur doit être remboursé de toutes les dépenses légitimes encourues dans l'accomplissement de ses services, y compris les «dépenses définies» décrites à l'article 63.

34. Les dépenses que doit assumer l'ingénieur comprennent notamment: les bénéfices marginaux, i.e., assurances-groupe vie, accidents et maladie, caisses de retraite, salaire payé au cas de maladie; les salaires et dépenses de voyage concernant l'administration; le loyer des bureaux; l'éclairage; le service téléphonique et la téléphoniste requise; les taxes d'eau et d'affaires; les assurances responsabilité feu et vol; les frais de dépréciation; les fournitures de bureau; les frais bancaires; la réparation et l'entretien de l'équipement de bureau; les frais de comptabilité et de classement des documents; les frais normaux de comptabilité et de conseils juridiques; les manuels internes de normes de conception et d'exécution des plans; messagers; cotisations à des associations d'ingénieurs et abonnements à des publications techniques; bibliothèque et bibliothécaire; résumés de publication techniques; publicité; espace raisonnable de bureau pour le représentant du client; et autres frais semblables.

35. Lorsque, dans un cas donné, la méthode du salaire est employée pour calculer les honoraires pour une partie des services, il faut tenir compte dans la détermination du taux applicable de ladite méthode, des montants gagnés, par ordre chronologique, selon la méthode *per diem* et/ou la méthode de pourcentage.

36. Lorsque le client désire inspecter ou vérifier les registres de temps, de salaires et des déboursés de l'ingénieur afin de contrôler le bien-fondé des montants qui lui sont facturés, l'ingénieur doit permettre cette inspection ou cette vérification à un moment convenant aux deux parties et accorder toute l'aide nécessaire pour en faciliter l'exécution.

3. Méthode de pourcentage

37. Cette méthode s'applique aux services d'ingénieurs énumérés dans les sous sections 3, 4 et 5, pour les projets de type conventionnel. L'utilisation de cette méthode implique que des études préparatoires destinées à définir clairement la portée et l'étendue du projet ont été complétées et que ces études démontrent le caractère conventionnel du projet.

38. *Complexité du travail:* L'ingénieur est appelé à fournir ses services professionnels à l'égard de nombreux types de travaux requis par l'industrie, le com-

merce et les autorités gouvernementales. Il est évident que les problèmes de conception et de construction inhérents à la réalisation d'un projet complexe imposent à l'ingénieur une responsabilité et des dépenses plus lourdes que ne le ferait un projet plus simple ayant sensiblement le même coût total.

39. La complexité des projets doit donc être prise en considération dans l'établissement d'honoraires à pourcentage, qui soient fonction de la somme de travail et de la responsabilité inhérentes à la tâche de l'ingénieur.

40. *Classification des travaux:* Les remarques qui précèdent ont conduit à une classification des travaux en 4 catégories. Cette classification n'a pas pour but de limiter ou d'étendre le champ de la pratique du génie, champ défini par la loi. Son but est de fournir au client et à l'ingénieur, un critère de base pour grouper les travaux de génie selon leur complexité du point de vue génie. Les travaux qui n'apparaissent pas dans la nomenclature d'aucune de ces catégories appartiennent à la catégorie des travaux avec lesquels ils ont le plus d'analogie quant à leur complexité. Advenant un changement substantiel dans le degré de complexité de certains travaux, leur classement dans les catégories établies peut être modifié conjointement par le client d'une part, et le Conseil de la Corporation des ingénieurs, ou le comité nommé à cet effet par le Conseil d'autre part. Advenant un désaccord quant au classement d'un ouvrage en particulier, la question sera tranchée par voie d'arbitrage au niveau du client et du Conseil de la Corporation des ingénieurs ou du comité nommé à cet effet. Les tableaux d'honoraires qui s'appliquent à chaque catégorie apparaissent plus loin aux articles 57, 58, 59 et 60.

41. *Génie général:* Les honoraires pour les services de génie à l'égard d'un projet de génie général se calculent en appliquant au coût total des travaux de génie du projet, (incluant, le cas échéant, les travaux de génie des bâtiments compris dans le projet) le taux approprié de la catégorie dans laquelle se situe le projet suivant la présente classification. Les honoraires comprennent les services de coordination normale relative aux travaux dont l'ingénieur dresse les plans et devis. Lorsque, à titre de consultant principal, l'ingénieur est appelé par le client à rendre des services de coordination à l'égard des travaux conçus par d'autres consultants, l'ingénieur a droit pour tels services à une rémunération supplémentaire, ces services étant décrits à l'article 14. Les honoraires pour les services d'architecte, lorsque requis, sont en sus de ceux de l'ingénieur.

42. Catégorie I:

1) ponts et viaducs;

2) petits barrages (à l'exclusion des études hydrologiques); bassins de captation, digues de contrôle des crues, levées et murs de soutènement;

3) égouts pluviaux et systèmes de drainage de surface;

4) tunnels pour eau ou égout (à l'air libre);

5) systèmes d'irrigation, à l'exclusion des stations de pompage;

6) systèmes d'égouts domestiques et industriels simples;

7) systèmes de distribution d'eau;

8) routes, autoroutes de caractère rural incluant les échangeurs et autres ouvrages accessoires; éclairage routier;

9) terrains d'atterrissage, petits aéroports avec installations simples;

10) terrains de jeux, terrassement, nivellement et pavage.

43. *Catégorie II:*

1) ponts et viaducs ou la non-répétition des éléments, la courbure, l'obliquité et l'inclinaison sont des facteurs d'importance; tunnels;

2) travaux de contrôle des crues, stations de pompage;

3) égouts intercepteurs et de trop-plein;

4) écluses, canaux, quais, travaux portuaires simples;

5) rues, trottoirs, autoroutes de caractère urbain incluant les échangeurs et autres ouvrages accessoires;

6) grands aéroports avec installations élaborées;

7) usines alimentaires et brasseries;

8) fabriques simples de textiles;

9) mines, usines de transformation des minerais et fonderies;

10) sous-stations électriques, lignes de transport et systèmes de distribution, à l'exclusion d'installations dans l'arctique et le «muskeg»;

11) groupes électrogènes diésel de moins de 1,000 KW;

12) chemins de fer y compris tunnels et installations normales;

13) usines d'assemblage;

14) silos et élévateurs à grains.

44. *Catégorie III:*

1) barrages à voute(s) ou évidés de grande hauteur avec systèmes de contrôles spéciaux, barrages en terre ou en enrochement de plus de 200 pieds de hauteur;

2) travaux portuaires complexes y compris les installations de manutention du fret;

3) ouvrages d'art de nature très complexe;

4) usines de traitement d'eau;

5) usines de traitement primaire et secondaire des eaux usées;

6) traitement des résidus industriels;

7) centrales hydro-électriques ou thermiques;

8) groupes électrogènes diésel ou à turbines à gaz de plus de 1,000 KW;

9) systèmes de manutention et de transport des matériaux;

10) usines de fabrication de pâte, papier et carton;

11) systèmes de communications par ondes porteuses sur lignes de transport d'énergie électrique, systèmes de relais et communication par VHF et HF;

12) communications par micro-ondes, télévision et radiodiffusion.

45. *Fondations et charpentes pour les bâtiments:* Les honoraires pour services rendus relativement aux fondations et à la charpente d'un bâtiment se calculent en appliquant au coût desdits travaux le taux approprié de la catégorie dans laquelle se situent les travaux suivant la présente classification.

46. *Catégorie I:*

1) entrepôts et vastes constructions à baies multiples, écoles primaires sans gymnase ni auditorium;

2) manèges militaires, hangard et garages publics à toits plats;

3) ateliers mécaniques, fabriques pour industrie et autres bâtiments industriels d'une construction à baie type.

47. *Catégorie II:*

1) arénas, auditoriums, hôpitaux, sanatoriums, cliniques et laboratoires de recherches;

2) école avec gymnase et/ou auditorium, centres récréatifs, bibliothèques et théâtres;

3) grands édifices à bureaux, hôtels et maisons d'appartements;

4) magasins de détail, centres commerciaux ou d'exposition;

5) bâtiments de la catégorie I, nécessitant l'établissement sur pieux ou d'autres méthodes spéciales de traitement des fondations.

48. *Catégorie III:*

1) bâtiments de caractère monumental, églises, musées;

2) bâtiments industriels de construction complexe dans lesquels la forme du bâtiment est déterminée par la machinerie.

49. *Installations électriques et mécaniques pour les bâtiments:* Les honoraires pour services rendus relativement aux installations électriques et mécaniques d'un bâtiment se calculent en appliquant au coût desdits travaux le taux approprié de la catégorie dans laquelle se situent les travaux suivant la présente classification.

50. Lorsque des parties des travaux se situent dans des catégories différentes, les horaires s'établissent au moindre des 2 montants calculés comme suit:

a) en appliquant le taux approprié de chaque catégorie concernée à la partie correspondante du coût des travaux et en faisant la somme de ces résultats;

b) en appliquant au coût total desdits travaux le taux approprié de la plus élevée des catégories en question.

51. *Catégorie I:* Non existante.

52. *Catégorie II:* Plomberie et chauffage conventionnels. Distribution électrique pour éclairage et force motrice conventionnels. Ventilation par évacuation avec conduits simples.

pour les bâtiments suivants:

Entrepôts, manèges militaires, hangars, garages publics, fabriques pour industrie légère.

53. *Catégorie III:* Plomberie, chauffage à l'eau chaude, à la vapeur ou à l'électricité, distribution électrique pour éclairage et force motrice, climatisation sans conduits de distribution.

pour les bâtiments suivants:

Grandes maisons d'appartements et hôtels de plus de 5 étages. Écoles primaires. Auditoriums, centres récréatifs, arénas. Édifices pour bureaux ou pour fins d'exposition. Magasins de détail et centres commerciaux. Laboratoires. Hôpitaux, cliniques, sanatoriums, écoles polyvalentes ou secondaires, universités et les bâtiments industriels de caractère simple.

54. *Catégorie IV:*

a) Systèmes complets de ventilation. Climatisation, avec conduits pour les systèmes à induction et/ou «tout à l'air». Réfrigération.

pour tous les types de bâtiments.

b) Plomberie et chauffage (à eau chaude, vapeur ou électricité) distribution électrique pour éclairage et force motrice, climatisation sans conduits.

pour tous les bâtiments suivants:

Hôtels et maisons d'appartements ayant jusqu'à et y compris 5 étages. Laboratoires de recherches.

Hôpitaux, cliniques, sanatoriums, écoles polyvalentes ou secondaires, universités et bâtiments industriels. Édifices monumentaux, églises, musées. Bibliothèques et théâtres. Centrales thermiques.

55. *Coût des travaux de génie:*

a) Le coût des travaux de génie, sauf dans les cas prévus ci-après aux paragraphes 55 b), c), d), e), signifie le coût pour le propriétaire des éléments suivants nécessaires pour parachever les travaux de génie et pour lesquels l'ingénieur rend des services professionnels, et/ou pour lesquels il est responsable:

i) main-d'oeuvre;

ii) matériaux;

iii) appareils;

iv) dépenses;

v) la partie des dépenses générales, des frais généraux et du profit de l'entrepreneur général qui s'applique aux travaux de génie. Cette partie doit être déterminée par une distribution au prorata de ce montant, en se basant sur la liste de coûts fournie par l'entrepreneur général;

vi) toutes les taxes de vente fédérales, provinciales et municipales, même si le propriétaire est exempt du paiement de certaines de ces taxes.

b) Lorsque le propriétaire fournit des matériaux ou des appareils, de la main-d'oeuvre ou des services qui sont incorporés dans les travaux de génie, il faut inclure dans le coût total desdits travaux la valeur réelle au prix du marché des matériaux ou des appareils comme s'ils avaient été achetés neufs ainsi que les salaires et les autres services au taux courant au moment où les travaux sont exécutés.

c) Lorsque le propriétaire ou un entrepreneur, à la demande du propriétaire, fournit des matériaux ou des appareils usagés, il faut utiliser le prix réel du marché des matériaux ou des appareils comme s'ils avaient été achetés neufs, pour calculer le coût des travaux de génie.

d) Aucune déduction ne doit être faite du coût des travaux de génie par suite de toute réclamation par le propriétaire pour quelque cause que ce soit, ou de toute autre somme retenue sur les paiements dus à un tel entrepreneur.

e) Le coût des travaux de génie ne comprend pas les honoraires professionnels ou le remboursement des dépenses payées ou dus par le propriétaire, non plus que le coût du terrain sur lequel les travaux s'exécutent.

56. *Tableau des honoraires minimaux à pourcentage:* Les honoraires minimaux à pourcentage sont donnés dans les tableaux suivants pour les 4 catégories de travaux. Les honoraires indiqués dans la colonne A de chaque tableau couvrent les services professionnels décrits dans les seules sous sections 3, 4 et les articles 10, 11 et 12 de la section I: quant aux honoraires apparaissant dans la colonne B de chaque tableau, ils couvrent les services professionnels décrits dans les seules sous sections 3, 4, 5 de la section I.

57 Tableau des honoraires pour les travaux de la catégorie I

Coût des travaux	Colonne A Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B
Moins de $ 50,000	Au moins 6.6% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	$ 3,300 pour $ 50,000 + 6.0% des $ 50,000 suivants
100,000 à 200,000	6,300 pour 100,000 + 5.0% des 100,000 suivants
200,000 à 500,000	11,300 pour 200,000 + 4.9% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	26,000 pour 500,000 + 4.8% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	50,000 pour 1,000,000 + 4.6% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	96,000 pour 2,000,000 + 4.0% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	256,000 pour 6,000,000 + 3.6% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	400,000 pour 10,000,000 + *

Coût des travaux	Colonne B Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B — 5C
Moins de $ 50,000	Au moins 10% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	Au moins 10% ou méthode du salaire ou Per Diem
100,000 à 200,000	$ 10,000 pour $ 100,000 + 8.0% des $ 100,000 suivants
200,000 à 500,000	18,000 pour 200,000 + 7.0% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	39,000 pour 500,000 + 6.2% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	70,000 pour 1,000,000 + 5.8% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	128,000 pour 2,000,000 + 5.5% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	348,000 pour 6,000,000 + 5.1% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	552,000 pour 10,000,000 + *

* Plus un pourcentage de l'excédent de dix millions de dollars devant être négocié entre le client et le ou les ingénieurs concernés.

58 Tableau des honoraires pour les travaux de la catégorie II

Coût des travaux	Colonne A Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B
Moins de $ 50,000	Au moins 7.7% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	$ 3,850 pour $ 50,000 + 6.4% des $ 50,000 suivants
100,000 à 200,000	7,050 pour 100,000 + 5.8% des 100,000 suivants
200,000 à 500,000	12,850 pour 200,000 + 5.4% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	29,050 pour 500,000 + 5.2% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	55,050 pour 1,000,000 + 4.9% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	104,050 pour 2,000,000 + 4.4% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	280,050 pour 6,000,000 + 4.0% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	440,050 pour 10,000,000 + *

Coût des travaux	Colonne B Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B — 5C
Moins de $ 50,000	Au moins 10.8% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	Au moins 10.8% ou méthode du salaire ou Per Diem
100,000 à 200,000	$ 10,800 pour $ 100,000 + 8.7% des $ 100,000 suivants
200,000 à 500,000	19,500 pour 200,000 + 7.5% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	42,000 pour 500,000 + 6.6% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	75,000 pour 1,000,000 + 6.1% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	136,000 pour 2,000,000 + 5.9% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	372,000 pour 6,000,000 + 5.5% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	592,000 pour 10,000,000 + *

* Plus un pourcentage de l'excédent de dix millions de dollars devant être négocié entre le client et le ou les ingénieurs concernés.

59 Tableau des honoraires pour les travaux de la catégorie III

Coût des travaux	Colonne A Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B
Moins de $ 50,000	Au moins 8.8% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	$ 4,400 pour $ 50,000 + 6.8% des $ 50,000 suivants
100,000 à 200,000	7,800 pour 100,000 + 6.6% des 100,000 suivants
200,000 à 500,000	14,400 pour 200,000 + 5.9% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	32,100 pour 500,000 + 5.6% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	60,100 pour 1,000,000 + 5.2% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	112,100 pour 2,000,000 + 4.8% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	304,100 pour 6,000,000 + 4.4% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	480,100 pour 10,000,000 + *

Coût des travaux	Colonne B Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B — 5C
Moins de $ 50,000	Au moins 11.6% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	Au moins 11.6% ou méthode du salaire ou Per Diem
100,000 à 200,000	$ 11,600 pour $ 100,000 + 9.4% des $ 100,000 suivants
200,000 à 500,000	21,000 pour 200,000 + 8.0% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	45,000 pour 500,000 + 7.0% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	80,000 pour 1,000,000 + 6.5% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	145,000 pour 2,000,000 + 6.3% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	397,000 pour 6,000,000 + 5.9% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	633,000 pour 10,000,000 + *

* Plus un pourcentage de l'excédent de dix millions de dollars devant être négocié entre le client et le ou les ingénieurs concernés.

60 Tableau des honoraires pour les travaux de la catégorie IV

Coût des travaux	Colonne A Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B
Moins de $ 50,000	Au moins 10% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	$ 5,000 pour $ 50,000 + 7.4% des $ 50,000 suivants
100,000 à 200,000	8,700 pour 100,000 + 7.1% des 100,000 suivants
200,000 à 500,000	15,800 pour 200,000 + 6.4% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	35,800 pour 500,000 + 6.0% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	65,000 pour 1,000,000 + 5.5% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	120,000 pour 2,000,000 + 5.2% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	328,000 pour 6,000,000 + 4.8% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	520,000 pour 10,000,000 + *

Coût des travaux	Colonne B Honoraires pour services 3 — 4 — 5A — 5B — 5C
Moins de $ 50,000	Au moins 12.4% ou méthode du salaire ou Per Diem
$ 50,000 à $ 100,000	Au moins 12.4% ou méthode du salaire ou Per Diem
100,000 à 200,000	$ 12,400 pour $ 100,000 + 10.1% des $ 100,000 suivants
200,000 à 500,000	22,500 pour 200,000 + 8.5% des 300,000 suivants
500,000 à 1,000,000	48,000 pour 500,000 + 7.4% des 500,000 suivants
1,000,000 à 2,000,000	85,000 pour 1,000,000 + 6.8% des 1,000,000 suivants
2,000,000 à 6,000,000	153,000 pour 2,000,000 + 6.7% des 4,000,000 suivants
6,000,000 à 10,000,000	421,000 pour 6,000,000 + 6.3% des 4,000,000 suivants
10,000,000 et plus	673,000 pour 10,000,000 + *

* Plus un pourcentage de l'excédent de dix millions de dollars devant être négocié entre le client et le ou les ingénieurs concernés.

61. *Conditions supplémentaires régissant la méthode de pourcentage:*

a) L'ingénieur doit être remboursé pour les dépenses définies décrites à l'article 63, lesquelles ne sont pas incluses dans les honoraires à pourcentage indiqués dans les tableaux précédents. L'ingénieur doit fournir au client à même ces honoraires à pourcentage, jusqu'à 10 copies de tous les dessins et devis, imprimés sur papier opaque pour fins d'appels d'offres et de construction. Toute copie supplémentaire, aussi bien que toute copie négative requises doivent être payées par le client au coût de l'impression, sauf pour ce qui est stipulé au paragraphe 13 d).

b) Les honoraires minimaux pour les services, mentionnés dans les sous-sections 3 et 4 seulement sont de 70% des valeurs indiquées dans la colonne A des tableaux des articles 57, 58, 59 et 60.

c) Lorsque le client demande à l'ingénieur de fournir uniquement les services durant la construction, énumérés aux articles 10, 11 et 12, pour des travaux dont les plans et devis ont été préparés par d'autres, l'ingénieur doit recevoir des honoraires représentant au moins 40% des valeurs de la colonne A du tableau approprié aux articles 57, 58, 59 et 60.

d) Lorsque le client demande à l'ingénieur de fournir uniquement les services durant la construction, énumérés aux articles 10, 11, 12 et 13, pour les travaux dont les plans et devis ont été préparés par d'autres, l'ingénieur doit être rémunéré conformément aux valeurs indiquées dans la colonne B, moins 60% de la valeur correspondante dans la colonne A, du tableau approprié aux articles 57, 58, 59 et 60.

e) Une fois les plans et devis définitifs terminés selon la base d'honoraires à pourcentage, si le client désire que l'ingénieur prépare une nouvelle variante du projet, les honoraires minimaux pour ce travail sont de 85% des honoraires pour les sous sections 3 et 4, soit 85% de 70% pour chaque variante requise.

f) Si le client désire reproduire la construction de travaux pour lesquels il a eu recours aux services de l'ingénieur pour le projet original, une somme égale à 20% des honoraires indiqués à la colonne A du tableau précédent approprié doit être versée à l'ingénieur pour chaque réutilisation des plans et devis. De plus, pour toute modification aux plans et devis entraînée par le changement d'emplacement, l'ingénieur devra être rémunéré selon la méthode *per diem* ou la méthode du salaire. Pour chaque répétition des travaux, le coût des services durant la construction décrits aux articles 10, 11 et 12, est de 30% des valeurs indiquées à la colonne A du tableau précité, sauf dans les conditions expliquées au paragraphe c ci-haut, alors que ce pourcentage est de 40%.

62. *Modifications aux travaux projetés:*

a) Quand l'engagement de l'ingénieur prévoit sa rémunération par la méthode du pourcentage, les modifications aux ouvrages projetés demandées par le client imposent du travail supplémentaire à l'ingénieur ou rendent inutile une partie du travail déjà accompli.

Ces modifications peuvent réduire, augmenter ou modifier l'étendue et le programme des travaux déjà approuvés, ou les «plans et devis préliminaires» déjà approuvés, ou les «plans et devis définitifs» déjà approuvés.

Dans tous ces cas, l'ingénieur doit attirer l'attention du client sur la situation avant d'entreprendre le travail additionnel et l'ingénieur doit être rémunéré en sus des honoraires à pourcentage en vertu d'une entente spéciale à négocier pour déterminer la méthode appropriée de rémunération.

b) Quand l'engagement de l'ingénieur prévoit sa rémunération par la méthode de pourcentage, les modifications demandées par le client durant la «phase de construction» lui imposent du travail supplémen-

taire pour la revision des plans et devis, l'analyse et la négociation des prix des entrepreneurs pour ces revisions; ce travail supplémentaire doit être rémunéré selon la méthode *per diem* ou la méthode du salaire.

c) Quand l'engagement de l'ingénieur prévoit sa rémunération par la méthode du pourcentage, et qu'il devient nécessaire pour l'ingénieur de refaire ses plans ou de les reviser pour des motifs sur lesquels il n'a aucun contrôle, ou si l'ingénieur doit encourir les frais ou faire du travail par suite du défaut ou de l'insolvabilité du client, ou d'un entrepreneur ou d'un sous-traitant, ou par suite de la suspension des travaux ou de dommages causés aux travaux en cours par le feu ou d'autres causes, l'ingénieur doit recevoir une rémunération équitable pour tout ce travail supplémentaire selon la méthode *per diem* ou la méthode du salaire, plus tous ses déboursés. Dans tous ces cas, l'ingénieur doit attirer l'attention du client sur la situation avant d'entreprendre du travail supplémentaire et doit conserver le détail des coûts en un dossier distinct.

4. Conditions générales relatives aux 3 modes de rémunération

63. *Dépenses définies:* Les «dépenses définies» mentionnées aux 3 modes de rémunération sont celles qui suivent:

a) dépenses de subsistance et de voyage des employés et patrons quand ils s'éloignent de leur bureau principal pour vaquer à des tâches concernant le projet;

b) dépenses attestées de communications comme les appels téléphoniques interurbains, les appareils téléphoniques au chantier, les frais de télétype, de télégraphe, de poste et de livraison exprès;

c) le coût des services extérieurs comme les essais et les rapports sur les sols et les matériaux; les inspections, les services légaux, comptables, sténographiques ou de vérification spéciaux; et tout autre travail pour lequel il est nécessaire de faire appel aux services d'autres personnes ou d'autres firmes;

d) les coûts attestés de reproduction comme les bleus, les photostats, la miméographie, l'impression, etc., sauf dispositions contraires dans le présent tarif;

e) pour les services en résidence, le coût de fourniture et d'entretien des installations de bureau sur le chantier et les dépenses découlant des risques spéciaux encourus. Les dépenses de voyage, de subsistance et de déménagement des familles du personnel, sujet à l'assentiment du client.

64. *Coopération:* Le client doit fournir à l'ingénieur les plans et les renseignements suivants sauf lorsque le client a spécifiquement demandé à l'ingénieur de fournir certains de ceux-ci comme partie de ses services, en vertu de la sous section 2.

a) un levé précis de l'emplacement montrant les services publics qui le desservent et les autres installations;

b) des plans exacts et toutes les autres données pertinentes sur tous les bâtiments ou ouvrages existants;

c) toute autre information pertinente qui peut avoir une influence sur les travaux à exécuter;

d) une copie de toutes soumissions et de tous contrats pour les travaux dont l'ingénieur est responsable et une copie de tous certificats de paiements et de tout compte final concernant les travaux, dans les cas où ces documents ne sont pas préparés par l'ingénieur.

65. *Paiements:* Quand l'ingénieur est rémunéré selon la méthode du pourcentage et que des factures sont périodiquement émises, celles-ci doivent alors être établies comme suit:

a) pour les services rendus en vertu des sous sections 3 et 4: proportionnellement à la partie complétée de son travail, jusqu'à 70% des honoraires indiqués à la colonne A du tableau approprié aux articles 57, 58, 59 et 60, en prenant comme base de référence le coût estimatif des travaux, jusqu'au moment où l'on peut établir ce coût d'après soit la soumission acceptée ou la soumission acceptable la plus basse, plus toutes les dépenses remboursables et les montants qui sont dus en vertu de l'article 62, s'il y en a;

b) pour les services rendus en vertu de la sous section 5 proportionnellement à la partie des travaux qui est complétée.

66. *Procédure de modification du tarif:* Le Conseil de la Corporation peut en tout temps faire un règlement pour modifier le présent tarif, lequel ne peut être soumis à l'approbation du lieutenant-gouverneur en conseil avant d'avoir été approuvé par le vote d'au moins la moitié plus un des membres présents à une assemblée générale spéciale des membres de la Corporation dûment convoquée à cette fin.

67. Des modifications du tarif peuvent être proposées au Conseil par demande portant le nom, l'adresse et la signature d'au moins 25 membres de la Corporation. Les propositions sont étudiées par le Conseil dans les 90 jours de leur réception et, si approuvées par lui, elles font l'objet d'un règlement tel que mentionné ci-dessus, lequel doit être soumis à l'approbation des membres dans un délai raisonnable. Au cas de rejet par le Conseil, les motifs du rejet sont communiqués à ceux qui ont fait la demande dans ledit délai de 90 jours.

Ingénieurs forestiers

Tarif des honoraires des membres de la Corporation des ingénieurs forestiers

(Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-485)

1. À moins de conventions différentes et plus avantageuses, l'ingénieur forestier devra, pour le calcul de ses honoraires, adopter l'une ou l'autre des méthodes suivantes:

a) Méthode horaire: Il sera loisible à l'ingénieur forestier de calculer ses honoraires sur une base horaire. Dans ce cas, les taux horaires ne devront pas être inférieurs aux taux suivants:

pour une journée régulière (6 heures)	$125
pour chaque heure additionnelle	25

Dans le calcul des honoraires, suivant cette méthode, on tiendra compte de tout le temps consacré au service du client, soit sur le terrain, soit au bureau ou ailleurs, ainsi que de tout le temps employé dans des voyages où le client est intéressé. En sus des honoraires fixés ci-dessus, l'ingénieur forestier aura droit au remboursement:

i) de toutes les dépenses encourues dans l'exercice de ses fonctions pour le compte du client, y compris, le cas échéant, les frais de consultation qu'il aura cru devoir encourir auprès d'un autre professionnel;

ii) des salaires des aides requis pour l'exécution des travaux. De plus, ces salaires devront être majorés de 150% pour tenir compte des frais de bureau et de la dépréciation de l'équipement requis.

b) Méthode à pourcentage: Il sera loisible à l'ingénieur forestier, dans le cas de travaux d'évaluation, surveillance, aménagements polyvalents ou autres, de calculer ses honoraires suivant un pourcentage du coût des travaux à effectuer. Cependant, pour les études et les enquêtes préliminaires menées pour préparer des plans et devis, les honoraires devront se calculer suivant la méthode horaire. Dans tous les cas, les honoraires ne devront jamais être inférieurs à ceux que donnerait un calcul fondé sur la méthode horaire.

Pour la préparation de plans et devis, présentation de projets définitifs, incluant plans et documents faisant partie d'un avant-projet, plans et devis descriptifs et estimatifs avec leurs prix unitaires justifiés, le tout formant estimation globale des frais d'exécution, tous les plans supplémentaires, textes, dessins, croquis, études, esquisses relatifs au projet et tous les autres documents servant de base aux appels d'offres, l'ingénieur forestier aura droit aux honoraires suivants basés sur le coût du ou des projets approuvés;

Coût des travaux	Pourcentage
Moins de $100,000	3.6
$ 100,000 à $ 200,000	3.3
$ 200,000 à $1,000,000	3.0
$1,000,000 à $5,000,000	2.7
$5,000,000 à $6,000,000	2.64
$6,000,000 à $7,000,000	2.58
$7,000,000 à $8,000,000	2.52
$8,000,000 à $9,000,000	2.46
$9,000,000 et plus	2.4

S'il a la surveillance complète des travaux, l'ingénieur forestier aura droit de plus aux honoraires suivants basés sur le coût total de chacun des projets approuvés;

Coût des travaux	Pourcentage
Moins de $100,000	6.40
$ 100,000 à $ 200,000	5.70
$ 200,000 à $1,000,000	4.00
$1,000,000 à $5,000,000	3.30
$5,000,000 à $6,000,000	3.26
$6,000,000 à $7,000,000	3.22
$7,000,000 à $8,000,000	3.18
$8,000,000 à $9,000,000	3.14
$9,000,000 et plus	3.10

2. Quelle que soit la méthode utilisée dans le calcul de ses honoraires, l'ingénieur forestier se réserve, dans tous les cas, le droit de porter au compte de son client toutes les dépenses justifiées qui n'auraient pas été prévues dans les stipulations du contrat ou lors de l'estimation de ses services.

Notaires

Tarif des honoraires des notaires

(Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1973, p. 9-083)

Section I

Observations générales

1. À moins de conventions contraires, il ne pourra pas être exigé plus que les honoraires prévus au présent tarif.

2. Il est dérogatoire à l'honneur professionnel d'exiger des honoraires inférieurs à ceux prévus au présent tarif.

3. Les honoraires établis aux sections XXIV et XXV seront exigibles, le cas échéant, en plus des honoraires prévus par les sections I à XXIII.

4. Vente, cession, obligation, hypothèque, dation en paiement, transport, bail-vente, quittance-session, prêt sur nantissement:

a) la considération stipulée dans l'acte ou la valeur des biens étant de: $7,000 ou moins, les honoraires seront de $10 par $1,000 avec minimum de $20; plus $3 par $1,000 ou fraction de $1,000, de $7,000 jusqu'à $200,000; plus $2.50 par $1,000, ou fraction de $1,000, de $200,000 jusqu'à $1,000,000;

b) au-dessus de $1,000,000, des honoraires additionnels ne dépassant pas $1 par $1,000 sur l'excédent, si le travail accompli, la responsabilité encourue et le mandat donné le justifient.

Au-dessus de $5,000,000, des honoraires additionnels ne dépassant pas $0.50 par $1,000 sur l'excédent, suivant les circonstances.

5. Pour l'inclusion dans l'acte des clauses usuelles de garantie pour le paiement du solde de prix de vente, soulte ou accomplissement des obligations d'une ou des parties, des honoraires additionnels comme suit:

a) le solde de prix de vente étant de $10,000 ou moins, $10;

b) le solde de prix de vente étant de plus de $10,000 mais de moins de $100,000, $25;

c) le solde de prix de vente étant de $100,000 ou plus, $50.

Ces honoraires comprennent outre les honoraires de l'acte lui-même, les honoraires pour la comparution ou le concours de 4 personnes, la préparation de l'avis d'adresse, la préparation des transports d'assurance s'il y en a moins de 4, les pièces annexées et le certificat qu'elles comportent, l'assumation d'une obligation antérieure et la vacation pour l'enregistrement de l'acte et de l'avis d'adresse.

6. Dans le cas d'un échange, les honoraires chargés aux co-échangistes seront ceux ci-dessus prévus calculés sur la valeur totale des actifs échangés.

7. Offre, option, promesse de vente ou convention au même effet ou prolongation de délai, novation, délégation de paiement: 50% des honoraires de l'article 4.

8. Si dans un acte une tierce partie se porte caution ou porte-fort de l'une des parties, les honoraires additionnels seront:

a) si l'engagement est de $10,000 ou moins: $10;

b) si l'engagement est de plus de $10,000 mais moins de $100,000: $25;

c) si l'engagement est de $100,000 et plus: $50.

9. En plus des honoraires sus-mentionnés, le notaire devra exiger un supplément d'honoraires comme suit:

1) pour chaque désignation de partie de lot en sus de la cinquième: $5.

Si la désignation d'un immeuble est limitée au numéro du cadastre, ces honoraires seront réduits à $0.25 pour chacun des numéros supplémentaires;

2) pour chaque transport de police d'assurance en sus du troisième, y compris la notification à la compagnie: $4;

3) pour chaque demi-heure consacrée à la préparation des ajustements, si le notaire en est requis, ainsi qu'à la préparatior de la déclaration statutaire dans le cas de la vente en bloc: $15.

Section II

Examen des titres

10. Pour faire l'examen du certificat de recherches depuis le cadastre ou au moins 50 ans, à moins d'une convention contraire auquel cas ce délai pourra être limité à 30 ans, ou effectuer une recherche au bureau d'enregistrement au même effet, examiner tous les actes formant la chaîne des titres et, si jugé nécessaire, ceux qui apparaissent à l'index aux immeubles et affectant le lot concerné, examiner l'état hypothécaire, examiner le certificat de localisation, s'il y a lieu, faire enquête pour établir l'état des impositions foncières grevant ou affectant l'immeuble sauf dispense, examiner tous autres documents nécessaires pour établir l'état des titres de l'immeuble et donner une opinion sur le titre et faire un rapport écrit sommaire de cet examen, les honoraires seront les mêmes que ceux prévus à la section I, articles 4 et 5.

11. S'il est exigé, outre le rapport, une analyse écrite acte par acte de la chaîne des titres, le notaire aura droit en plus à des honoraires horaires pour le temps consacré à la rédaction.

Si l'on requiert l'opinion sur un titre, sans qu'il y ait prêt, vente, etc., ou que la considération soit nominale, l'honoraire de l'examen sera basé sur la valeur réelle de l'immeuble.

12. Si le notaire ne fait qu'un examen sommaire des titres ou n'effectue qu'une recherche à vue au bureau d'enregistrement: tarif horaire avec minimum de $10.

13. Pour les chaînes de titres supplémentaires en sus de la première: tarif horaire.

14. Si l'examen du titre présente des difficultés nécessitant l'obtention de renseignements divers, soit états matrimoniaux, identité de certaines parties, certificats d'arpentage, de localisation, descriptions complexes de parties de lots, etc., ou encore l'étude des auteurs, de la jurisprudence, des questions controversées, etc., le notaire aura droit à des honoraires supplémentaires suivant la difficulté et l'importance de l'affaire et en tenant compte du temps consacré

15. Outre les honoraires ci-dessus, le notaire aura droit à des honoraires horaires pour toute vacation à l'extérieur de son étude.

Section III

Bail

16. *a)* Bail emphytéotique, vente à constitution de rente, même tarif qu'à la section I, articles 4 et 5, basé sur le capital que représente la vente ou redevance emphytéotique capitalisée à 5%.

b) Bail de ferme: $20 à $50.

c) Bail de maison, de logement ou de résidence: $5; plus le tarif horaire.

d) Pour tous les baux de nature commerciale, tels que baux de magasin, de maison de chambres ou de maison de rapport, d'entrepôts et autres édifices commerciaux, les honoraires seront basés sur le loyer total prévu, savoir:

1) jusqu'à $50,000: $1.50 par $1,000, avec minimum de $20;

2) sur l'excédent de $50,000 jusqu'à $500,000: $1 par $1,000;

3) sur l'excédent de $500,000: $0.50 par $1,000 avec un maximum de $1,000.

Quand le bail comporte un privilège ou une option de renouvellement, des honoraires supplémentaires de $25 à $100 selon l'importance.

Résiliation: de $20 à $50 selon l'importance du bail résilié.

Pour tout avis au locataire: $3; congé à un locataire: $5; plus les frais de signification.

Section IV

Quittance, mainlevée

17. Quittance, subrogation conventionnelle, mainlevée d'hypothèque et autres actes comportant radiation:

1) $5,000 ou moins, comprenant une copie à l'exclusion des copies d'annexes et la vacation au bureau d'enregistrement: $20;

2) au dessus de $5,000 jusqu'à $20,000 comprenant une copie pour l'enregistrement et la vacation au bureau d'enregistrement: $25;

3) au dessus de $20,000: $30; plus $1 par $1,000, ou fraction de $1,000 au dessus de $20,000, comprenant une copie pour l'enregistrement et la vacation au bureau d'enregistrement, mais avec un maximum de $500.

Section V

Contrat de mariage

18. Selon l'importance des donations entre les futurs époux et des stipulations, l'institution contractuelle s'il y a lieu, minimum $35, comprenant 2 copies et une vacation au bureau d'enregistrement.

Si le contrat comporte donation par un tiers, les honoraires prévus pour les donations seront de plus exigibles.

Section VI

Testament, codicille, révocation de testament

19. *a)* Suivant le nombre de legs, la complexité des dispositions, l'importance et le temps employé à la préparation, à la rédaction et à la réception: $20 à $500.

b) Testaments entre mari et femme «au dernier vivant les biens» comprenant, selon le cas substitution vulgaire en faveur des enfants, pour les deux signés en même temps: $25.

c) En plus des honoraires ci-dessus, pour les dispositions relatives aux exécuteurs testamentaires et aux fiduciaires, selon leur complexité: $10 à $60.

d) Révocation générale de dispositions testamentaires par acte autonome: $10.

Section VII

Mandat

20. Procuration, autorisation, concours et consentement par acte séparé: $20 à $100; révocation des actes ci-dessus: $10.

Section VIII

Donation

21. *a)* Donation d'immeubles: section I, articles 4 et 5.

b) Donation pure et simple de biens mobiliers: selon l'importance, $20 à $100.

c) Donation fiduciaire: suivant l'importance et la complexité des dispositions et le temps employé à la préparation, à la rédaction et à la réception, $20 à $500.

d) En plus des honoraires ci-dessus, pour les dispositions relatives aux fiduciaires, selon leur complexité, $10 à $60.

Section IX

Marchés et devis

22. Les honoraires, basés sur la considération stipulée dans l'acte, seront de $1 par $1,000, jusqu'à $500,000, et de $0.50 par $1,000 supplémentaire, avec un minimum de $25.

Les honoraires réguliers seront exigibles pour la première copie des devis et la moitié de ces honoraires pour les copies supplémentaires.

Section X

Actes déclaratoires

23. *a)* Acte d'acceptation de succession ou de communauté ou de legs ou de donation ou d'usufruit ou de droit d'habitation, acte d'acquiescement, acte d'adhésion, avis d'hypothèque légale ou judiciaire, bordereau, consentement à redivision, déclaration de subrogation, déclaration du syndic ou d'un liquidateur ou autre à une faillite ou cession de biens ou autre procédure de même nature soit au registraire de faillite ou au régistrateur, déclaration pour nomination d'expert, acte de dépôt de pièce, de dépôt volontaire ou judiciaire et consignation, limitation d'hypothèque, mise en demeure, nomination d'exécuteurs testamentaires ou de fiduciaires, notification, acte de notoriété, priorité d'hypothèque, procès-verbaux, rapport d'expert, acte de ratification, renonciation à la charge d'exécuteur testamentaire ou de fiduciaire, renonciation à succession ou à communauté ou à legs ou à donation ou à usufruit ou à droit d'habitation, renouvellement d'enregistrement, rétablissement de communauté, sommation et tout autre acte unilatéral de même nature non autrement prévu, suivant l'importance, $20 à $100.

b) Avis de 60 jours, avis de privilège, déclaration de défaut et prise de possession par un fiduciaire ou autre, offres réelles, minimum $20.

c) Déclaration de copropriété: tarif horaire.

Section XI

Autres actes bilatéraux

24. Arbitrage, arrangement entre créancier et débiteur, cautionnement, compromis, contre-lettre, correction, établissement de servitude, garantie, rectification, transport général de créances ou de comptes de livres prévu à l'article 1571*d* du Code Civil et tous autres actes bilatéraux non autrement prévus, suivant l'importance, $20 à $100.

Section XII

Protêt maritime

25. Note de protêt et 3 copies: $20 à $40; extension de protêt: $30 à $75.

Vente de navire par acte notarié, les honoraires établis à la section I, articles 4 et 5.

Pour compléter les formules de vente, de déclaration de propriété, de nomination de gérant, d'hypothèque maritime: tarif horaire.

Section XIII

Protêts de lettres de change, chèques et billets à ordre

26. Pour présenter et noter, faute d'acceptation, une lettre de change, et pour en garder minute: $1.

Pour copie de ces documents, si elle est requise par le porteur: $0.50.

Pour noter et protester, faute de paiement toute lettre de change, billet à ordre, traite ou mandat et pour en garder minute: $1.

Pour faire et transmettre au porteur d'une lettre de change ou d'un billet, un double de tout protêt faute d'acceptation ou de paiement, avec certificat de signification et copie de notification signifiée au tireur et aux endosseurs: $0.50.

Pour chaque notification, y compris la signification et pour en garder copie, à un endosseur ou tireur, en sus des frais de port payés: $0.50.

N.B. Ces honoraires sont ceux qui peuvent être chargés par le requérant au protesté: tous honoraires supplémentaires sont à la charge du protestataire avec qui le notaire devrait en convenir d'avance.

Section XIV

Acte de société et de dissolution de société

27. Les honoraires seront établis selon l'importance de la société, les stipulations spéciales et l'apport des associés:

a) apport initial de $20,000 ou moins: $30 à $100;

b) apport initial dépassant $20,000, mais moindre que $50,000: $100 à $250;

c) apport initial de $50,000, mais moindre que $100,000: $250 à $500;

d) apport initial de $100,000 et plus: honoraires de ½ de 1% du capital-social;

e) sans apport pécuniaire: $30 à $500;
déclaration de société ou raison sociale: $15;
déclaration de dissolution: $10.

Section XV

Constitution de compagnie

28. *Constitution de compagnie à fonds social:* Préparation de la requête, du mémoire de convention, de la déclaration de siège social, du livre des actionnaires, du registre des procès-verbaux d'assemblées, du registre des transferts et des règlements requis pour la mise en opération: minimum $200.

29. *Constitution de compagnie sans but lucratif:* Préparation de la requête, du mémoire de convention, de la déclaration de siège social, des procès-verbaux d'assemblées et des règlements requis pour la mise en opération; présentation de ces règlements pour dépôt à l'autorité compétente: minimum $100.

30. Obtention de lettres patentes supplémentaires: minimum $150.

31. Toutes procédures nécessaires à l'annulation de lettres patentes y compris la préparation de la requête, des procès-verbaux d'assemblées et des avis à être publiés à cet effet: minimum $200.

32. Constitution d'association en corporation civile: requête au conseil municipal: $25.

Dépôt de la déclaration et du certificat d'approbation du conseil au protonotaire et au gouvernement:

$20; préparation des règlements: $50 à $75; déclaration au protonotaire: $10; déclaration de dissolution: $10.

33. Pour chaque rapport exigé par l'autorité compétente: $10.

Pour la préparation d'un prospectus ou pour toute demande d'exemption d'enregistrement adressée à l'autorité compétente régissant l'émission des valeurs mobilières: tarif horaire, minimum $10.

Pour chaque présentation de règlements pour dépôt auprès de l'autorité ayant constitué la compagnie: $10 à $25.

Requête pour l'obtention de permis requis par les corporations et gens de mainmorte: $50.

Pour la préparation d'une résolution ou d'un règlement de compagnie ou corporation: tarif horaire avec minimum de $5.

Section XVI

Acte de fiducie

34. Pour la préparation et l'exécution d'un acte de fiducie comprenant sa rédaction, les entrevues avec les parties, l'étude du projet avec ces dernières, etc.: les honoraires de la section I, articles 4 et 5, avec cependant un minimum de $100.

35. Pour l'exécution seulement de l'acte de fiducie, lorsque celui-ci a été entièrement préparé par d'autres conseillers juridiques: la considération étant de $100,000 ou moins, les honoraires seront de $1 du $1,000, avec minimum de $100 plus $0.25 par $1,000, ou fraction de $1,000, sur l'excédent de $100,000 avec maximum de $500.

Si le notaire doit faire transcrire l'acte sur papier réglementaire, il aura en outre droit aux frais de transcription à raison de $1 la page.

36. Si, outre l'exécution de l'acte, le notaire a participé à la rédaction partielle, comme description des biens hypothéqués, etc., il aura droit en plus de ceux de l'article 35 à des honoraires additionnels ne devant pas dépasser la moitié de ceux prévus à l'article 34 ci-dessus et proportionnels à sa participation à la rédaction.

37. Copies d'actes de fiducie:

a) pour copies requises, pour fins de l'enregistrement: tarif régulier;

b) autres copies demandées en même temps: la moitié du tarif régulier;

c) pour toute copie demandée subséquemment: tarif régulier.

38. Quittance ou mainlevée d'un acte de fiducie: Mêmes honoraires que ceux prévus à la section IV.

Section XVII

Succession

39. Les honoraires de règlements de succession seront les suivants:

Pour obtenir et classifier les pièces, documents et renseignements nécessaires à la préparation des déclarations et inventaires, correspondance à cet effet; préparer et recevoir les déclarations au percepteur des droits sur les successions; préparer et faire signer les formules statutaires; l'envoi des documents au percepteur; la correspondance relativement au paiement des impôts, la réception des permis de disposer; préparer et recevoir 2 déclarations de transmission soit

d'immeuble, de dépôt de banque, d'assurance ou de valeur mobilière, les copies nécessaires des actes ci-dessus, la vacation pour l'enregistrement ou l'envoi de ces déclarations de transmission et documents qui les accompagnent: 2½% de l'actif brut de la succession si cet actif ne dépasse pas $10,000 avec cependant un minimum de $75; plus pour l'actif excédant $10,000 jusqu'à $100,000: de 1½% à 2½%; plus pour l'actif excédant $100,000 jusqu'à $500,000: ¾ de 1%: plus sur l'excédent de $500,000 des honoraires ne dépassant pas ½ de 1%.

40. Pour la rédaction du procès-verbal d'un inventaire de coffret de sûreté, comprenant 10 item ou moins: $20.

Pour chaque item décrit au procès-verbal, au dessus des 10 premiers: $1.

41. Si pour les fins du règlement de la succession et l'obtention des renseignements, le notaire est appelé à faire des vacations en dehors de son étude, il a droit en plus des honoraires ci-dessus prévus à des honoraires horaires pour ces vacations.

42. A) Lorsque le notaire a procédé au règlement de la succession:

a) pour les déclarations de transmission d'immeubles et de créances hypothécaires additionnelles à celles prévues à l'article 39:
i) si les biens transmis sont d'une valeur de $5,000 ou moins: $25; comprenant les copies et la vacation pour l'enregistrement;
ii) si les biens transmis excèdent $5,000: $35; comprenant les copies et la vacation pour l'enregistrement.

b) pour les déclarations de transmission de dépôts en banque, actions, débentures, obligations, etc. additionnelles à celles prévues à l'article 39:
i) si les biens transmis sont d'une valeur de $5,000 ou moins: $15;
ii) si les biens transmis excèdent $5,000: $25.

2) Lorsque le notaire n'a pas procédé au règlement de la succession:

a) pour les déclarations de valeurs à l'autorité compétente:
i) si reçus en minute: section I, articles 4 et 5;
ii) s'il y a simplement acte de dépôt: section X;

b) pour les déclarations de transmission d'immeubles et de créances hypothécaires:
si les biens transmis sont d'une valeur de $5,000 ou moins: $40; comprenant les copies et la vacation pour l'enregistrement, plus $1 par $1,000, ou fraction de $1,000, au dessus de $5,000, avec maximum de $200;

c) pour les déclarations de transmission de dépôts de banque, actions, débentures, obligations, etc:
si les biens transmis sont d'une valeur de $5,000 ou moins: $25; plus $1 par $1,000, ou fraction de $1,000, au dessus de $5,000 avec maximum de $100.

43. Délivrance de legs, selon l'importance: $20 à $100.

Section XVIII

Tutelle, curatelle, autorisation

44. Pour toute tutelle et curatelle, ou procédure de nomination ou d'autorisation relative à un incapable, comprenant la déclaration, le procès-verbal du conseil de famille, la requête et l'affidavit, selon l'importance de la procédure: de $35 à $50.

Pour toute fin additionnelle de la procédure: $10.

Pour préparation de l'avis de convocation, sa signification et pour la tenue du conseil de famille,

lorsqu'elle excède une heure, l'on appliquera le tarif horaire.

Section XIX

Requête

45. Pour la préparation de toute requête non prévue dans le présent tarif y compris l'affidavit, selon l'importance, de $35 à $75.

Pour toute conclusion additionnelle de la requête: $10.

Pour chaque heure, en plus de la première, consacrée à la préparation de la requête, l'on appliquera le tarif horaire.

Section XX

Vente volontaire de biens qui appartient à des incapables ou à des absents ou qui sont l'objet d'une substitution

46. L'on suivra, selon le cas, le tarif prescrit à la section XIX, pour les requêtes.

Quant aux autres procédures requises, des honoraires minima de $20 seront exigés pour chaque procédure et, en plus, le tarif horaire sera applicable pour chaque heure, en plus de la première, consacrée à la préparation de la procédure.

En plus des honoraires du contrat basés sur la section I, le notaire a droit à une commission de 2% sur le prix d'adjudication jusqu'à $25,000 et de 1% pour chaque $1,000 ou fraction de $1,000 additionnels.

Section XXI

Acte de partage, de liquidation, de reddition de comptes

47. Pour la rédaction du préambule ou de l'exposé, suivant leur importance: $25 à $200; pour chaque heure employée à la préparation de l'acte: tarif horaire.

Section XXII

Inventaire, rapport de praticiens, bénéfice d'inventaire

48. Préambule, selon l'importance: $20 à $50; pour chaque heure employée en plus de la première à la préparation et à l'exécution: tarif horaire. Pour la préparation de l'avis de convocation: $4; et pour chaque avis: $3; signification de l'avis de convocation: tarif horaire.

Acceptation sous bénéfice d'inventaire: $25; renonciation pour prendre qualité d'héritier pure et simple: $20; pour les autres procédures pouvant être nécessaires: voir section XX.

Section XXIII

Commissions

49. Pour la négocation d'un emprunt d'argent ou d'une cession de créance, à moins de convention contraire, les honoraires seront ceux conformes à l'usage du lieu, avec cependant un minimum de 2%. Pour négociation du renouvellement d'un emprunt dont le terme est expiré: la moitié de la commission de l'emprunt originaire.

Pour négociation d'une vente, d'un échange ou d'un achat d'immeuble: le tarif des courtiers en immeubles.

Pour négociation d'une vente, d'un échange ou d'un achat d'actions de compagnies non cotées à la bourse ou d'autres valeurs: 3% du prix de leur vente ou de la valeur des actions ou actifs échangés.

Section XXIV

50. Le notaire a droit à des honoraires spéciaux à raison de ses soins, démarches, étude de questions légales, examen de pièces et documents, séances, conférences, avis et consultations, préparation et présentation de projets de loi, correspondance, entrevues, recherches et de tout travail spécial effectué, le tout selon l'importance de l'affaire qui lui aura été confiée, des conseils donnés et des services rendus.

Section XXV

Honoraires spéciaux

51. Outre les honoraires ci-dessus, les suivants sont exigibles:

1) *a)* Dans tous les actes et autres documents non prévus au présent tarif, le notaire doit exiger des honoraires proportionnés au temps employé, à l'importance de l'affaire et au service rendu.

b) Pour tout acte préparé sur réquisition et auquel il n'est pas donné suite: la moitié des honoraires prévus pour tel acte, ou le tarif horaire, avec minimum de $10.

2) *a)* Si l'acte comporte plus d'une convention, les honoraires devront être exigés pour chaque convention suivant le tarif établi pour chacune d'elles. Les clauses accessoires usuelles ne doivent pas être considérées comme des conventions supplémentaires.

b) Si la même transaction nécessite plus d'un acte tel que acte de prêt, fiducie, nantissement commercial, les honoraires prévus au présent tarif pour l'acte principal et la moitié des honoraires du présent tarif pour la préparation et la réception des actes supplémentaires.

3) Pour la préparation des conventions ou documents sommaires non autrement prévus: tarif horaire avec minimum de $10.

4) Pour les cas non prévus dans le présent tarif:

a) pour chaque comparant additionnel à un acte: $3;

b) pour chaque désignation de partie de lot: $5. Si la désignation d'un immeuble est limitée au numéro du cadastre, ces honoraires seront réduits à $0.25 pour chacun des numéros supplémentaires;

c) pour chaque mention de servitude ou titre de créance: $3;

d) pour chaque transport de police d'assurance y compris la notification à la compagnie: $4;

e) pour chaque demi-heure consacrée à la préparation d'ajustements: $15;

f) pour la préparation d'un avis d'adresse, d'une copie et la vacation au bureau d'enregistrement: $8;

g) pour chaque réquisition de certificat de recherches, les honoraires seront de $0.10 par lot, avec minimum de $3;

h) pour chaque pièce annexée et certifiée cmmme telle: $3;

i) pour prendre connaissance d'une lettre et en rédiger une: minimum $3.

5) *a)* Pour toute vacation au bureau d'enregistrement, au Palais de Justice ou ailleurs, relative à l'enregistrement de tout acte ou document ou à toute demande ou obtention d'un certificat, document ou copie quelconque: $3.

Les mêmes honoraires s'appliquent si la chose est faite par correspondance.

b) Pour toute vacation autre que celle prévue au sous-paragraphe a ci-dessus: tarif horaire. La vaca-

tion quotidienne est limitée à 8 heures à moins que le notaire n'ait été expressément tenu de prêter ses services pendant un plus grand nombre d'heures.

6) Pour attestation de signature, assermentation ou certificat d'identité: $2.

7) Pour chaque copie ou extrait d'actes et de pièces annexées:

chaque page: $1, sauf les copies d'acte d'obligation imprimées, chaque page: $0.50;

pour chaque certificat d'authenticité apposé à une copie d'acte, ou de pièce annexée: $1;

toute copie ou extrait d'acte ne devant pas être moindre que $4, et toute pièce ou extrait de pièce annexée ne devant pas être moindre que $3, y compris les certificats.

8) Pour recherches d'actes dans son greffe ou dans ceux dont il est dépositaire: $0.50, par année de recherches. Aucune charge ne pourra être exigée lorsque la date de l'acte est donnée.

9) Pour exercice de la profession pendant la nuit, à la réquisition spéciale des parties, soit de 21h à 7h, les honoraires seront doubles de ceux stipulés ci-dessus. Les notaires tenant habituellement un bureau du soir n'auront droit à ces doubles honoraires qu'après 22h.

10) Toutes les fois que les honoraires sont établis selon le temps consacré par le notaire, le tarif horaire est fixé aux taux minimum de $30.

11) En sus des honoraires et commissions portés au présent tarif, le notaire a droit au paiement des frais de voyage et des déboursés par lui encourus pour ses clients.

Urbanistes

Tarif des honoraires des urbanistes

(Règlements d'application des lois,
Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-695)

1. Le présent tarif détermine la rémunération minimale que l'urbaniste dans sa pratique comme urbaniste-conseil doit recevoir pour services professionnels rendus, en l'absence d'une convention stipulant une rémunération plus élevée.

2. L'expression «urbaniste» dans le présent tarif, signifie un membre de la Corporation des Urbanistes du Québec.

3. La rémunération des services professionnels de l'urbaniste pour tous travaux d'urbanisme sera établie sur une base *per diem* à des taux qui ne doivent pas être inférieurs aux suivants:

Urbanistes — chefs	$150
Urbanistes	$120

Les taux applicables aux collaborateurs à ces travaux seront, par analogie, les suivants:

Techniciens	$ 84
Dessinateurs	$ 54

4. Aux fins du calcul de la rémunération, 6 heures constituent une journée de travail; si le travail occupe plus ou moins de 6 heures dans une même journée, le temps consacré au travail doit être compté proportionnellement au taux quotidien.

5. Tout le temps consacré au travail, que ce soit au bureau de l'urbaniste, aux bureaux du client, ou ailleurs, doit être débité. Le temps requis pour tout voyage durant les heures normales de travail doit être compté. Le temps consacré aux déplacements durant les heures non ouvrables sera débité au compte du client jusqu'à concurrence de 3 heures par jour.

6. Tout le temps, à la demi-heure près, que l'urbaniste et son personnel consacrent au projet doit être dûment inscrit chaque jour.

7. De plus, l'urbaniste doit être remboursé de toutes les dépenses encourues dans l'accomplissement de ses services, y compris les suivants:

a) dépenses de subsistance et de voyage des employés et chefs d'agence quand ils s'éloignent de leur bureau principal pour vaquer à des tâches concernant le projet;

b) dépenses attestées de communications comme les appels téléphoniques interurbains, les frais de télétype, de télégraphe, de poste et de messagerie;

c) le coût des services extérieurs comprenant tout travail pour lequel il est nécessaire de faire appel aux services d'autres personnes ou organisations;

d) les coûts attestés d'édition et de reproduction comme les bleus, les photostats, la miméographie, l'impression,etc.

8. Lorsque le client désire inspecter ou vérifier les registres de temps et des déboursés de l'urbaniste afin de contrôler le bien-fondé des montants qui lui sont facturés, l'urbaniste doit autoriser cette inspection ou cette vérification à un moment convenant aux deux parties et accorder toute l'aide nécessaire pour en faciliter l'exécution.

Annexe 3

Dispositions réglementaires antérieures au Code des professions faisant de la violation des tarifs d'honoraires actuellement en vigueur un manquement à la déontologie

Agronomes

RÈGLEMENT DE LA CORPORATION DES AGRONOMES, art. 32

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-331)

«Se rend coupable d'un acte dérogatoire à l'honneur et à la dignité de la profession, l'agronome qui pose les actes suivants:
(. . .)

15. enfreindre l'une quelconque des dispositions de la Loi et des règlements de la Corporation;
(. . .)

20. à l'exception des agronomes salariés lorsqu'ils exercent leur profession pour le compte de leur employeur habituel, s'engager d'avance envers un client à abandonner, remettre ou réduire les honoraires ou déboursés établis par les règlements et auxquels l'agronome pourra avoir droit contre lui, arrêter d'avance toute convention à cet effet ou offrir d'avance pareil marché à un client en particulier, ou au public en général;»

Arpenteurs-géomètres

RÈGLEMENT DE LA CORPORATION DES ARPENTEURS-GÉOMÈTRES, art. 9(b) 12) iii)

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-427)

«*b)* Incompatiblité: Sont déclarés dérogatoires à l'honneur et à la dignité de la profession les actes suivants, savoir:
(. . .)

12. *i)* (. . .)

ii) (. . .)

iii) faire des travaux d'arpentage pour une rémunération moindre que celle établie par le règlement de la Corporation;»

Avocats

Honoraires judiciaires et extrajudiciaires

RÈGLEMENT NO. 1 DU BARREAU, art. 82

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-009).

«Sauf dans les cas expressément prévus aux articles 86 et 87 ou dans des cas exceptionnels justifiés par des considérations d'ordre charitable ou familial, l'avocat ne peut:

a) convenir d'avance avec un client qu'il ne lui réclamera aucuns déboursés ou honoraires judiciaires ou extrajudiciaires;

b) s'engager d'avance, envers un client à réduire les honoraires et déboursés établis par les tarifs ou les règlements;

c) offrir pareil marché à un client en particulier ou au public en général.»

Évaluateurs agréés

RÈGLEMENT DE LA CORPORATION DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS, art. 13.11

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1973, p. 9-750-3)

«Rémunération: l'évaluateur doit établir ses honoraires conformément aux tarifs approuvés par la Corporation.»

Ingénieurs

CODE D'ÉTHIQUE DES INGÉNIEURS, arts. 24 et 26

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-399)

«Il doit éviter d'employer des moyens déloyaux pour obtenir un avancement professionnel ou pour diminuer les chances qu'aurait un confrère d'obtenir ou de conserver un emploi.

Il s'abstiendra de faire concurrence à un autre ingénieur sur une base de rémunération en acceptant des honoraires inférieurs au tarif légal d'honoraires.»

«L'ingénieur n'offrira et ne rendra pas ses services professionnels pour des honoraires inférieurs à ceux qui sont stipulés au tarif des honoraires minimums publié par la Corporation et/ou à des conditions qui auraient pour effet de réduire ces honoraires directement ou indirectement. Cette clause ne s'applique pas aux ingénieurs salariés lorsqu'ils exercent leur profession pour le compte de leur employeur habituel.

Il soutiendra qu'une rémunération juste et adéquate de l'ingénieur salarié ou autre est dans le meilleur intérêt du public, et est nécessaire au maintien du prestige de la profession.»

Ingénieurs forestiers

RÈGLEMENT DE LA CORPORATION DES INGÉNIEURS FORESTIERS, art. 75

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-471)

«L'ingénieur forestier ne doit offrir ni procurer ses services professionnels pour des honoraires inférieurs à ceux qui sont stipulés au tarif des honoraires minimums publié par la Corporation ou à des conditions qui auraient pour effet, directement ou indirectement, de réduire ces honoraires. Cette clause ne s'applique pas toutefois aux ingénieurs salariés lorsqu'ils exercent leur profession pour le compte de leur employeur.»

Notaires

RÈGLEMENT DE L'ORDRE DES NOTAIRES, ART. 86

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-067)

«Sont déclarés dérogatoires à l'honneur professionnel les actes suivants:
(. . .)

e) le fait pour un notaire de prêter son ministère à un prix autre que celui établi par le tarif en vigueur;

f) le pacte, la convention ou l'offre de services par un notaire, dans le but d'exercer son ministère à un prix inférieur au tarif;»

CODE D'ÉTHIQUE PROFESSIONNELLE DES NOTAIRES, ART. 21

(Règlements d'application des lois, Éditeur officiel du Québec, 1972, p. 9-097)

«En plus d'observer le règlement du tarif notarial, le notaire doit s'abstenir de critiquer les comptes d'honoraires de ses confrères. Si après vérification d'un compte, il le juge exorbitant, il doit conseiller au client de le soumettre au secrétariat de la Chambre des notaires pour obtenir une opinion ou, le cas échéant, une conciliation ou un arbitrage.

Le notaire doit éviter de fixer d'avance, par téléphone ou autrement, le coût de ses honoraires, alors qu'il ne connaît pas tous les éléments nécessaires lui permettant d'établir ses honoraires.»

SIGNALONS DE PLUS QUE L'ARTICLE 15(i) DE LA *LOI DU NOTARIAT* (S.Q. 1968, CHAP. 70) PRÉVOIT QUE:

«Les principaux devoirs d'un notaire, outre ceux qui lui sont imposés par la présente loi, sont:
(. . .)

i) d'observer les prescriptions du tarif en vigueur;»

Urbanistes

CODE D'ÉTHIQUE, ART. 3.1.7

(Non-publié, 1er mars 1972)

«Les honoraires et prestations de tout travail d'urbanisme sont établis d'après le tarif d'honoraires minimum de la Corporation et ne doivent en aucun cas être inférieurs à ce tarif.»

Annexe 4

Décisions disciplinaires rendues depuis l'entrée en vigueur du Code des professions contre certains professionnels ayant enfreint un tarif d'honoraires minimums

[1976] D.D.C.P. 69

Comité — Notaires — 3

Avis

Des noms fictifs remplacent les noms des personnes impliquées dans cette décision.

Nature de la plainte

Plainte pour avoir prêté son ministère à un prix autre que celui établi par le tarif en vigueur. Plainte maintenue.

Intimé réprimandé, condamné à une amende de $400 et aux déboursés.

Loi du notariat, (S.Q. 1968, c. 70 et mod.), art. 15 i) — Règlement no 1 de la Chambre des notaires du Québec, art. 86 e) — Code d'éthique professionnelle des notaires, art. 21.

Décision du Comité de discipline

Le plaignant expose ce qui suit:

Lors d'une inspection effectuée en l'étude de l'intimé le 18 décembre 1975, ce dernier a admis devant l'inspecteur qu'il chargeait d'une façon courante la somme de $325 en honoraires et déboursés à son client la Cie de construction A pour prêts et ventes, sans égard aux considérations impliquées.

Il appert effectivement que deux comptes de $325 chacun ont été livrés par l'intimé à ce client le 24 novembre 1975; il s'agissait dans le premier cas d'une vente dont la considération était de $45,209, accompagnée d'un prêt de $40,709, et dans le second cas, d'une vente de $36,525 et d'un prêt de $32,025.

En agissant ainsi, l'intimé a fait défaut de se conformer à l'article 15 i) de la *Loi du notariat*[1], il a commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel décrit à l'article 86e) des Règlements de la Chambre, et a contrevenu de respecter l'article 21 du *Code d'éthique*.

En conséquence et pour les motif plus haut énumérés, le soussigné, ès-qualité de syndic de la Chambre des notaires du Québec, porte plainte contre l'intimé, et demande au Comité de discipline de disposer de cette plainte à sa prochaine réunion, l'intimé devant y être convoqué aux fins de se défendre en regard des accusations portées contre lui.

Décision sur la culpabilité

Après avoir entendu la preuve, examiné les pièces et écouté les plaidoiries des parties, le Comité trouve l'intimé coupable dans le premier cas, de ne pas avoir observé les prescriptions du tarif des notaires en vigueur.

La sanction

Sur la sanction, la décision du Comité est que:

1) Sur le premier chef, réprimande et amende de $200;

2) Sur le deuxième chef, réprimande et amende de $200.

Et l'intimé est condamné à payer les frais de l'enquête y compris les frais des notes sténographiques.

Décision unanime du Comité de discipline de la Chambre des notaires du Québec, composé de Mes Abraham Feiner, c.r., président, François Rainville et Gérard Giroux. Décision no 26-76-00015, rendue à Montréal le 9 avril 1976.

1. S.Q. 1968, c. 70 et mod.

[1976] D.D.C.P. 70

Comité — Notaires — 4

Avis

Des noms fictifs remplacent les noms des personnes impliquées dans cette décision.

Nature de la plainte

Plainte pour avoir prêté son ministère à un prix autre que celui établi par le tarif en vigueur. Plainte maintenue.

Intimé réprimandé, condamné à une amende de $400 et à la moitié des déboursés.

Loi du notariat, (S.Q. 1968, c. 70 et mod.), art. 15 i) — Règlement no 1 de la Chambre des notaires du Québec, art. 86 e) — Code d'éthique professionnelle des notaires, art. 21.

Décision du Comité de discipline

Le plaignant expose ce qui suit:

Suite à une inspection faite en l'étude de l'intimé, il a été mis à jour que ce dernier avait facturé un de ses clients, le 10 novembre 1975 pour quatre dossiers de prêts hypothécaires et ventes à raison de $275 par dossier.

Chacun de ces dossiers comportait un acte de prêt en faveur d'une compagnie de prêts d'un montant de $24,442 et une vente de $25,000.

En agissant ainsi, l'intimé a fait défaut de se conformer à l'article 15 i) de la *Loi du notariat*[1], a commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel décrit à l'article 86 e) des Règlements de la Chambre, et a contrevenu de respecter l'article 21 du *Code d'éthique professionnelle*.

En conséquence et pour les motifs plus haut énumérés, le soussigné, ès-qualité de syndic de la Chambre des notaires du Québec, porte plainte contre l'intimé et demande au Comité de discipline de disposer de cette plainte à sa prochaine réunion, l'intimé devant y être convoqué aux fins de se défendre en regard des accusations portées contre lui.

Décision sur la culpabilité

Le Comité de discipline, après avoir entendu la preuve, examiné les pièces produites et écouté les plaidoiries des parties, trouve l'intimé coupable d'avoir enfreint l'article 15 i) de la *Loi du notariat* et ce faisant, d'avoir commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel.

La sanction

Quant à la sanction, la décision du Comité est la suivante:

1) Prononce la réprimande;

2) Condamne l'intimé à une amende de $400;

3) Condamne l'intimé à la moitié des frais de l'enquête et de l'audition, et des frais d'enregistrement.

Décision unanime du Comité de discipline de la Chambre des notaires du Québec, composé de Mes Abraham Feiner, c.r. président, Claude Houle et Guy Rivet. Décision no 26-76-00016, rendue à Montréal le 14 avril 1976.

---

1. S.Q. 1968, c. 70 et mod.

[1976] D.D.C.P. 71

Comité — notaires — 5

Nature de la plainte

Plainte pour avoir prêté son ministère à un prix autre que celui établi par le tarif en vigueur. Plainte maintenue.

Intimé réprimandé, condamné à une amende de $600 et à la moitié des déboursés.

Loi du notariat, (S.Q. 1968, c. 70 et mod.), art. 15 i) — Règlement no 1 de la Chambre des notaires du Québec, art. 86 e) — Code d'éthique professionnelle des notaires, art. 21.

Décision du Comité de discipline

Le plaignant expose ce qui suit:

Suite à une inspection faite en l'étude de l'intimé, il a été découvert que ce dernier a facturé un client pour trois dossiers de prêts hypothécaires et ventes à raison de $275 par dossier. Il s'agit de trois prêts consentis par une compagnie de prêts au montant de $22,725 chacun et de trois actes de vente dont l'un au montant de $23,875 et les deux autres au montant de $24,325 chacun.

L'intimé, dans un autre cas, a facturé son client, pour huit dossiers de prêts hypothécaires et ventes à raison de $275 par dossier. Il s'agit de huit prêts consentis par une compagnie de prêts au montant de $23,937 chacun et de huit actes de vente dont la considération s'établit à $25,000 plus ou moins.

En agissant ainsi, l'intimé a fait défaut de se conformer à l'article 15 i) de la *Loi du notariat*[1], a commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel décrit à l'article 86 e) des Règlements de la Chambre, et a contrevenu de respecter l'article 21 du *Code d'éthique professionnelle*.

En conséquence et pour les motifs plus haut énumérés, le soussigné, ès-qualité de syndic de la Chambre des notaires du Québec, porte plainte contre l'intimé, notaire, et demande au Comité de discipline de disposer de cette plainte à sa prochaine réunion, l'intimé devant y être convoqué aux fins de se défendre en regard des accusations portées contre lui.

Décision sur la culpabilité

Le Comité de discipline, après avoir entendu la preuve, examiné les pièces produites et écouté les plaidoiries des parties, trouve l'intimé coupable d'avoir enfreint l'article 15 i) de la *Loi du notariat* et ce faisant, d'avoir commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel.

La sanction

Quant à la sanction, la décision du Comité est la suivante:

1) Prononce la réprimande;

2) Condamne l'intimé à une amende de $600;

3) Condamne l'intimé à la moitié des frais de l'enquête et de l'audition, et des frais d'enregistrement.

Décision unanime du Comité de discipline de la Chambre des notaires du Québec, composé de Mes Abraham Feiner, c.r., président, Claude Houle et Guy Rivet. Décision no 26-76-00020, rendue à Montréal le 14 avril 1976.

1. S.Q. 1968, c. 70 et mod.

[1976] D.D.C.P. 75

Comité — Notaires — 8

Nature de la plainte

Plainte pour avoir prêté son ministère à un prix autre que celui établi par le tarif en vigueur. Plainte maintenue.

Intimé réprimandé, condamné à une amende de $1,000 et aux déboursés.

Loi du notariat, (S.Q. 1968, c. 70 et mod.), art. 15 i) — Règlement no 1 de la Chambre des notaires du Québec, art. 86 e) — Code d'éthique professionnelle des notaires, art. 21.

Décision du Comité de discipline

Le plaignant expose ce qui suit:

L'intimé a reçu six actes d'obligation portant les numéros 5479 à 5484 de ses minutes, au montant de $42,900 chacun, consentis par une banque à son client pour lesquels il a chargé, à titre d'honoraires et déboursés, la somme de cent dollars par prêt.

En agissant ainsi, l'intimé a fait défaut de se conformer à l'article 15 i) de la *Loi du notariat*[1], a commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel décrit à l'article 86 e) des Règlements de la Chambre, et a contrevenu de respecter l'article 21 du *Code d'éthique professionnelle*.

En conséquence et pour les motifs plus haut énumérés, le soussigné, ès-qualité de syndic de la Chambre des notaires du Québec, porte plainte contre l'intimé, et demande au Comité de discipline de disposer de cette plainte à sa prochaine réunion, l'intimé devant y être convoqué aux fins de se défendre en regard des accusations portées contre lui.

Décision sur la culpabilité

Le Comité de discipline, après avoir entendu la preuve, examiné les pièces produites et écouté les plaidoiries des parties, trouve l'intimé coupable d'avoir enfreint l'article 15 i) de la *Loi du notariat* et ce faisant, d'avoir commis un acte dérogatoire à l'honneur professionnel.

La sanction

Le Comité impose à l'intimé la sanction suivante:

1) prononce la réprimande;

2) condamne l'intimé à une amende de $1,000;

3) condamne l'intimé aux déboursés, y compris les frais d'enregistrement.

1. S.Q. 1968, c. 70 et mod.

Décision unanime du Comité de discipline de la Chambre des notaires du Québec, composé de Mes Abraham Feiner, c.r., président, Claude Houle et Guy Rivet. Décision no 26-76-00017, rendue à Montréal le 11 mai 1976.

[1976] D.D.C.P. 266 à 268

Comité — Arpenteurs-géomètres — 2

Avis

Des noms fictifs remplacent les noms des personnes impliquées dans cette décision.

Mots-clés

Arpenteur-géomètre — plainte sous 4 chefs: avoir fait des travaux d'arpentage pour une rémunération moindre que celle établie par le Règlement — tarif minimum obligatoire — absence de discrétion de l'arpenteur-géomètre — plainte maintenue.

Sentence — considérants: bonne foi de l'intimé — dossier disciplinaire antérieur — sanction: amende de $250 sur chacun des 4 chefs et condamnation aux déboursés.

Règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, art. 9B.12-c. — Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec, A.C. 590-73 du 21/2/73, (1973) 105 G.O. II 427, art. 7.2a)2, 7.2.b)2.

Nature de la plainte

Plainte pour avoir effectué des travaux d'arpentage pour une rémunération moindre que celle établie par le règlement. Plainte maintenue.

Décision du Comité de discipline

L'intimé est accusé par le syndic de l'Odre des arpenteurs-géomètres d'avoir commis des actes dérogatoires à l'honneur et à la dignité de l'Odre des arpenteurs-géomètres du Québec, à savoir:

1) a, le ou vers le 28 mai 1975, après avoir procédé au piquetage de 10 lots, soit les lots 144-14 à 144-20 et 144-13 avec 143-27, 144-21 avec 145-19, 144-22 avec 145-20, du cadastre officiel de la paroisse de F, facturé cet acte professionnel à un taux moindre que celui indiqué à l'article 7.2.b)2 du règlement 73-100 de l'Ordre[1] et aussi contrairement à l'article 9B.12-c du *Règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec;*

2) a, le ou vers le 28 mai 1975, après avoir procédé au piquetage de 22 lots, soit les lots 144-36 à 144-57 du cadastre officiel de la paroisse de F, facturé cet acte professionnel à un taux moindre que celui indiqué à l'article 7.2.b)2 du règlement 73-100 de l'Ordre, et aussi contrairement à l'article 9B.12-c du *Règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomères du Québec;*

3) a, le ou vers le 22 août 1975, après avoir procédé au piquetage de 13 lots, soit les lots 144-59 à 144-69, 144-70 et 143-39 du cadastre officiel de la paroisse de F, facturé cet acte professionnel à un taux moindre que celui indiqué à l'article 7.2.b)2 du règlement 73-100 de l'Ordre, et aussi contrairement à l'article 9B.12-c du *Règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec;*

4) a, le ou vers le 22 septembre 1975, après avoir procédé au piquetage de 20 lots, soit les lots 143-29 à 143-38 et 144-71 à 144-80 du cadastre officiel de la paroisse de F, facturé cet acte professionnel à un taux moindre que celui indiqué à l'article 7.2.a)2 du règlement 73-100 de l'Ordre, et aussi contrairement à l'article 9B.12-c du *Règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec;*

5) a, le ou vers le 22 septembre 1975, après avoir procédé au piquetage de 20 lots, soit les lots 143-29 à 143-38 et 144-71 à 144-80 du cadastre officiel de la paroisse de F, facturé cet acte professionnel à un taux moindre que celui indiqué à l'article 7.2.b)2 du règlement 73-100 de l'Ordre, et aussi contrairement à l'article 9B.12-c du *Règlement de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec.*

En premier lieu, il est apparu au Comité que les chefs 4 et 5 étaient des répétitions l'un de l'autre et en conséquence, il considère que la plainte ne contient que quatre chefs, soit les chefs 1, 2, 3 et 4.

Pour étayer sa preuve, le syndic a produit du consentement du procureur de l'intimé, quatre factures, soit: 1) une facture en date du 28 mai 1975, au montant de $300 et se rapportant au piquetage des lots 144-14 à 144-20, 144-13 avec 143-27, 144-21 avec 145-19, 144-22 avec 145-30; 2) une facture en date du 28 mai 1975, au montant de $660 et se rapportant au piquetage des lots 144-36 à 144-57; 3) une facture en date du 22 août 1975, au montant de $360, se

1. *Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec*, A.C. 590-73 du 21/2/73, (1973) 105 G.O. II 427.

rapportant au piquetage des lots 144-59 à 144-69, 144-70 et 143-39; 4) une facture en date du 22 septembre 1975, au montant de $300, se rapportant au piquetage des lots 143-29 à 143-38, 144-71 à 144-80.

Il est à noter que ces factures révèlent que le taux de facturation par lot de chacun des lots mentionnés à ces factures était de $30. Le syndic prétend que ce taux par lot viole l'article 7.2.b)2 du tarif des honoraires de l'Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec, qui se lit:

> 7.2 *Honoraires — Piquetage*
>
> Les honoraires minima ci-dessous sont sujets aux dispositions de l'article 6. Doivent s'y ajouter, s'il y a lieu, les honoraires supplémentaires prévus à l'article 4:
>
> *a)* (. . .)
>
> *b)* pour plus d'un emplacement dans un même projet, lors d'une même séance:
>
> 1) . . .
>
> 2) Établissement des limites, pose des repères, minimum $55 par emplacement; . . .

L'intimé évidemment ne peut que reconnaître que ces factures ne s'élèvent pas à la somme de $55 par emplacement. Il allègue qu'à une réunion d'information tenue par l'Ordre des arpenteurs-géomètres, suite à l'entrée en vigueur du nouveau tarif, à une question à cet effet, un paneliste avait mentionné que dans le cas où l'on ne posait que quelques bornes plutôt que les quatre bornes usuelles, il était raisonnable de charger sur une base horaire et non sur la base du tarif minimum prévu à l'article 7.2.b)2.

Le Comité est d'avis que même si cela était, et le Comité n'a pas de raison de douter de l'affirmation de l'intimé qui n'a été nullement contredit, il ne s'agit pas là d'une défense légale acceptable contre l'acte reproché. L'interprétation valable ou non donnée par ce paneliste, ne lie aucunement le Comité.

L'intimé affirme que lors de tous les piquetages relatés à ses quatre dites factures, il n'avait que fait la pose des repères avant, parce qu'au meilleur de son souvenir, les repères arrière auraient été antérieurement établis ou posés par lui.

L'intimé n'a pu produire au Comité quelque preuve écrite, note ou document indiquant que les repères arrière des lots en question avaient été antérieurement posés par lui.

La principale question à résoudre par le Comité à la suite de la présente plainte est évidemment l'interprétation des mots «pour plus d'un emplacement dans un même projet, lors d'une même séance: établissement des limites, pose des repères, minimum $55 par emplacement». Le Comité est satisfait que les honoraires prévus à l'article 7.2 sont des honoraires qui s'appliquent dans tous les cas de pose de repères et qu'il n'est pas laissé à l'opinion de l'arpenteur-géomètre individuel d'établir un tarif différent du tarif minimum prévu à l'article 7.2.b)2. De l'avis du Comité, ledit article 7.2.b)2 n'accorde aucune discrétion à l'arpenteur-géomètre individuel.

En conséquence le Comité estime que lorsqu'un arpenteur-géomètre dans l'exécution de ses fonctions est appelé à établir les limites, à poser des repères, quelqu'en soit le nombre, pour plus d'un emplacement dans un même projet, lors d'une même séance, le tarif minimum est de $55 par emplacement et ce tarif est obligatoire.

Le Comité croit qu'en établissant les dispositions de 7.2.a) et de 7.2.b), le tarif a voulu prendre en considération qu'un travail moindre est exigé d'un arpenteur-géomètre lorsqu'il établit des limites de lots qui sont adjacents vu qu'ils font partie d'un même projet et vu que ce travail est fait lors d'une même séance.

Au contraire s'il s'agit d'un emplacement isolé, évidemment le travail est plus élaboré et l'honoraire minimum est en conséquence plus élevé, soit $100, tel que stipulé à l'article 7.2.a)2.

En conséquence de ce qui précède, le Comité décide que l'intimé est coupable des quatre premiers chefs d'accusation tels que portés, le cinquième étant rejeté, tel que susdit.

Parties ouïes par leurs savants procureurs, ayant délibéré quant à la sentence, le Comité estime n'avoir pas de raison de ne pas croire l'intimé lorsqu'il affirme qu'à une réunion d'information convoquée suite à l'adoption du nouveau tarif, des commentaires alors faits par un des panelistes ont pu lui laisser croire que les membres de l'Ordre avaient une certaine discrétion dans la détermination de leurs honoraires lorsque les travaux de piquetage étaient la continuation de certains travaux antérieurs.

En conséquence, le Comité croit que l'intimé a agi de bonne foi.

En arrêtant la décision qui suit, le Comité s'est souvenu que l'intimé détient un dossier disciplinaire qui cependant se rapporte à des faits d'au-delà de quinze ans.

Prenant en considération les éléments qui précèdent, le Comité en présence de l'intimé et de son procureur: condamne l'intimé à une amende de $250 sur chacun des chefs 1 à 4 inclusivement ainsi qu'à tous les frais; l'amende et les frais devant être satisfaits dans les trente jours de la présente.

Décision unanime du Comité de discipline de la Corporation professionnelle des arpenteurs-géomètres du Québec, composé de Me Pierre Boudreault, c.r., président, Sévérin Pelletier et Gérard Raymond. Décision no 04-76-00007, rendue à Québec le 18 février 1976.

Annexe 5

Précisions concernant le tableau 3 relatif au nombre et à la proportion de professionnels exerçant à plein temps en pratique privée

I Liste des sources d'information

— Questionnaire envoyé en avril 1976 aux 38 corporations professionnelles;

— Audiences publiques sur la tarification et mémoires présentés à cette occasion;

— Entretiens téléphoniques auprès de certaines corporations professionnelles;

— Étude de l'Office des professions intitulée *L'évolution du professionnalisme au Québec;*

— Étude du Centre de recherche en développement économique de l'université de Montréal intitulée *La tarification professionnelle dans le contexte de la pratique privée;*

— Rapport annuel de certaines corporations professionnelles.

II Nombre de membres exerçant à temps partiel chez les corporations professionnelles qui ont fourni des données à ce sujet

Administrateurs agréés:	406
Architectes:	71
Arpenteurs-géomètres:	150
Comptables généraux licenciés:	755
Conseillers d'orientation:	175
Denturologistes:	20
Diététistes:	27
Ergothérapeutes:	8
Infirmières auxiliaires:	183
Orthophonistes et audiologistes:	8
Physiothérapeutes:	29
Podiatres:	1
Travailleurs sociaux:	21

III Remarques spécifiques

Architectes:
données basées sur le nombre de membres exerçant au Québec. Le nombre total de membres au 31 mars 1975 était en fait de 1238.

Avocats:
le nombre «3000» doit être considéré comme un minimum.

Dentistes:
le nombre «1611» doit être considéré comme un minimum.

Hygiénistes dentaires:
mentionnons qu'environ ⅔ des membres exercent dans des cabinets privés de dentistes.

Infirmières:
suite à un questionnaire envoyé à ses membres pour connaître dans quels secteurs d'activité ils exerçaient, la corporation a pu établir que 339 des 30053 membres qui avaient répondu au questionnaire, exerçaient en pratique privée, c'est-à-dire environ 1.1% des répondants. C'est à partir de ce pourcentage que l'Office a indiqué dans le tableau 3 que 462 des 40996 membres actifs de la corporation exerçaient en pratique privée au 31 décembre 1975. Mentionnons qu'à cette date, le nombre total des membres s'élevait à 47818.

Médecins vétérinaires:
le nombre «310» ne représente que le nombre de médecins vétérinaires à leur compte.

Notaires:
le nombre «1531» représente le nombre de notaires possédant un greffe. Les notaires travaillant en pratique privée à temps partiel sont donc inclus dans ce nombre.

Annexe 6

Organismes entendus lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires

Corporations professionnelles

Corporation professionnelle des agronomes du Québec

Ordre des arpenteurs-géomètres du Québec

Ordre des architectes du Québec

Ordre des audioprothésistes du Québec

Barreau du Québec

Ordre des chiropraticiens du Québec

Ordre des comptables agréés du Québec

Corporation professionnelle des conseillers d'orientation du Québec

Corporation professionnelle des conseillers en relations industrielles du Québec

Ordre des dentistes du Québec

Corporation professionnelle des diététistes du Québec

Corporation professionnelle des ergothérapeutes du Québec

Corporation professionnelle des évaluateurs agréés du Québec

Ordre des infirmières et infirmiers du Québec

Corporation professionnelle des infirmières et infirmiers auxiliaires du Québec

Ordre des ingénieurs du Québec

Ordre des ingénieurs forestiers du Québec

Corporation professionnelle des médecins du Québec

Ordre des médecins vétérinaires du Québec

Chambre des notaires du Québec

Ordre des opticiens d'ordonnance du Québec

Ordre des optométristes du Québec

Corporation professionnelle des physiothérapeutes du Québec

Ordre des podiatres du Québec

Associations professionnelles de nature syndicale

Fédération des courtiers d'assurance du Québec

Association des arpenteurs-géomètres-conseils du Québec

Association des chirurgiens-dentistes du Québec

Fédération des dentistes spécialistes du Québec

Association des ingénieurs-conseils du Québec

Association des médecins vétérinaires praticiens du Québec

Académie de médecine vétérinaire de Montréal et Association des vétérinaires équins du Québec, ces trois associations ayant présenté un mémoire conjoint.

Autres organismes

Association des consommateurs du Canada (Québec), en collaboration avec le Groupe de recherche en jurimétrie de la Faculté de droit de l'Université de Montréal

Conseil du patronat

Annexe 7

Position des corporations professionnelles entendues lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires

Corporations professionnelles qui se sont déclarées en faveur de tarifs minimums obligatoires:

1- Agronomes
(bien qu'ils admettent que la rétribution de certains services soit basée sur un tarif minimum indicatif)

2- Architectes
(bien qu'ils admettent que la rétribution de certains services soit basée sur un tarif minimum indicatif à caractère officiel)

3- Arpenteurs-géomètres

4- Audioprothésistes

5- Conseillers en relations industrielles

6- Diététistes

7- Évaluateurs agréés

8- Infirmières et infirmiers auxiliaires

9- Ingénieurs

10- Ingénieurs forestiers

11- Notaires

12- Opticiens d'ordonnances

Corporations professionnelles qui se sont déclarées en faveur de tarifs indicatifs:

1- Chiropraticiens

2- Conseillers d'orientation

3- Ergothérapeutes

4- Infirmières et infirmiers

Corporation professionnelle qui s'est déclarée en faveur de tarifs maximum et d'intervalle:

Physiothérapeutes

Corporations professionnelles qui ont défendu le principe de l'absence de tarification:

1- Avocats
(bien qu'ils admettent que la rétribution de certains services soit basée sur un tarif)

2- Comptables agréés

3- Médecins vétérinaires

4- Podiatres

Corporations professionnelles qui ne se sont pas prononcées sur une forme spécifique de tarification, jugeant que cette question revenait aux associations professionnelles de nature syndicale:

1- Dentistes

2- Optométristes

3- Médecins

Annexe 8

Statistiques relatives au revenu des professionnels à leur compte

Déclarations imposables, par profession, province de Québec, année d'imposition 1974

Occupation	Nombre	Revenu total $(000)	Revenu moyen $ 1974	1973	1972	1971
Médecins & chirurgiens	6,402	321,542	50,225	45,818	43,868	42,064
Ingénieurs & archit.	1,119	45,295	40,478	46,167	34,302	26,338
Avocats & notaires	2,676	100,636	37,607	31,161	27,567	25,545
Comptables	1,796	56,549	31,486	26,711	21,126	18,835
Dentistes	1,094	33,925	31,010	26,435	22,938	20,305
Total des professionnels mentionnés ci-dessus	13,087	557,947	42,634	38,851	35,053	32,203
Tous les particuliers au Québec	2,038,716	21,004,669	10,303	8,683	7,436	6,965

Tiré de Revenu Canada, Impôt, *Statistique fiscale (Édition 1976): analyse des déclarations des particuliers pour l'année d'imposition 1974 et statistiques diverses*, page 122. Les chiffres pour 1973, 1972 et 1971 sont tirés des éditions précédentes. Ce tableau fournit des statistiques pour les professionnels à leur propre compte dont la source principale de revenu est constituée par les honoraires professionnels. Ce type de revenu apparaît sous le poste «revenus nets de profession». Ceux qui gagnent la plus grande partie de leur revenu sous forme de salaire ne sont pas classés comme professionnels mais comme employés et, par conséquent, ne sont pas compris dans ce tableau. Mentionnons enfin que l'expression «déclarations imposables» signifie les déclarations donnant lieu à un impôt et non le revenu imposable des professionnels mentionnés.

Annexe 9

Corporations professionnelles auxquelles la loi confère un pouvoir spécifique d'établir par règlement des tarifs d'honoraires dans les provinces canadiennes autres que le Québec

	Architectes	**Arpenteurs-géomètres**	**Avocats — notaires**
Alberta	NON	NON	NON
Colombie-Britannique	OUI — *The Architectural Profession Act*, R.S.B.C. 1960, ch. 16, art. 27.	OUI — *The Land Surveyors Act*, R.S.B.C. 1960, ch. 211, art. 5 (f1) modifié par S.B.C. 1969, ch. 12.	*NON*
Île du Prince-É.	NON	NON	NON
Manitoba	OUI — pour tarif minimum *The architects Act*, R.S.M. 1970, ch. A-130, art. 11	NON	NON
Nouveau-Brunswick	OUI — pour tarif minimum *The N.B. Architects' Act* S.N.B. 1970, ch. 52, art. 6.	OUI — pour tarif minimum *N.B. Land Surveyors Act*, S.N.B. 1954, ch. 97, art. 7 (g)	NON
Nouvelle-Écosse	NON	NON	NON
Ontario	NON	NON	OUI — pour les «solicitors» dans les actes translatifs de propriété (conveyancing) *Solicitors Act*, R.S.O. 1970, ch. 441, art. 14 et 15. NON — pour le reste
Saskatchewan	NON	NON	NON
Terre-Neuve	OUI — *The Architects Act*, R.S.N. 1970, ch. 253, art. 23	NON	NON

	Chiropraticiens	Comptables agréés	Dentistes
Alberta	NON	OUI — *The Chartered Accountants Act*, R.S.A. 1970, ch. 42, art. 19.	NON
Colombie-Britanique	NON	NON	OUI — pour tarif indicatif, *The Dentistry Act*, R.S.B.C. 1960, ch. 99, art. 3A, modifié par S.B.C. 1976, ch. 15.
Île du Prince-É.	NON	NON	NON
Manitoba	OUI — pour tarif maximum. *The Chiropratic Act*, R.S.M. 1970, ch. C-100, art. 6	OUI — *The Chartered Accountants Act*, R.S.M. 1970, ch. C-70, art. 17	OUI — L'Association peut établir des cliniques dentaires et adopter un tarif des honoraires à charger aux utilisateurs de ces cliniques (*The Dental Association Act*, S.M. 1971, ch. 44, art. 31)
Nouveau-Brunswick	OUI — *The Chiropratic Act*, S.N.B. 1958, ch. 64, art. 15.	NON	NON
Nouvelle-Écosse	NON	NON	NON
Ontario	NON	NON	NON
Saskatchewan	NON	OUI — *The Chartered Accountants Act*, R.S.S. 1965, ch. 305, art. 12.	NON
Terre-Neuve	Pas de loi	NON	NON

	Denturologistes	Infirmières & infirmiers	Ingénieurs
Alberta	NON	NON — sauf dans le *Nursing Services Act*, R.S. 1970, ch. 265, où le lieutenant-gouverneur en conseil peut prescrire un tarif d'honoraires pour les services que rendent les infirmières à l'emploi des municipalités	NON
Colombie-Britannique	NON	NON	NON
Île du Prince-Édouard	Pas de loi	NON	NON
Manitoba	NON	NON — sauf dans le *Licensed Practical Nurses Act*, R.S.M. 1970, ch. P-100, pour les «practical» et les «provisional practical nurses»	NON
Nouveau-Brunswick	OUI — pour tarif maximum. *Loi sur les prothésistes dentaires*, S.N.B. 1976, ch. 60, art. 18	NON	NON
Nouvelle-Écosse	OUI — pour tarif maximum. *The Denturist Act*, S.N.S. 1973, ch. 5, art. 18	NON	NON
Ontario	NON	NON	NON
Saskatchewan	Pas de loi	NON	OUI — pour tarif minimum *The Engineering Profession Act*, R.S.S. 1965, ch. 309, art. 25 modifié par S.S. 1974-75, ch. 14
Terre-Neuve	Pas de loi	NON	OUI — pour tarif minimum *The Newfoundland Engineering professional Act*, R.S.N. 1970, ch. 258 art. 6, modifié par S.N. 1975, ch. 60.

	Médecins	Médecins vétérinaires	Urbanistes
Alberta	NON (assurance-maladie)	NON	Pas de loi
Colombie-Britannique	NON (assurance-maladie	NON	Pas de loi
Île du Prince-Édouard	NON (assurance-maladie)	NON	Pas de loi
Manitoba	NON (assurance-maladie)	NON — sauf dans *The Veterinary Services Act*, R.S.M. 1970, ch. V-50 art. 22, pour les vétérinaires participant au programme. Tarif maximum.	Pas de loi
Nouveau-Brunswick	OUI — pour tarif minimum *The Medical Act*, S.N.B. 1958, ch. 74, art. 3	NON	Pas de loi
Nouvelle-Écosse	NON (assurance-maladie)	NON — sauf dans *The Veterinary Assistance Act*, R.S.N.S. 1967, ch. 326, art. 8, pour les vétérinaires participant au programme, Tarif maximum.	Pas de loi
Ontario	NON (assurance-maladie)	NON	Pas de loi
Saskatchewan	NON (assurance-maladie)	NON —sauf dans *The Veterinary Services Act*, R.S.S. 1965, ch. 217, art. 11, pour les vétérinaires participant au programme. Tarif maximum.	OUI — pour tarif minimum. *The Community Planning Profession Act*, R.S.S. 1965, ch. 310, art. 9
Terre-Neuve	NON (assurance-maladie)	NON	Pas de loi

Remarques

— Ce tableau est en date de 1976.

— Le type de tarif, lorsqu'il est indiqué, est celui déterminé dans la loi habilitante.

— Les corporations professionnelles qui n'apparaissent pas dans ce tableau n'ont pas, en vertu de la loi, le pouvoir spécifique d'établir par règlement des tarifs d'honoraires dans aucune des provinces canadiennes autres que le québec.

Bibliographie

ALBOINI, Victor P., «A Lawyer's Limited Practice in Ontario — The Time for More Appropriate Recognition», (1976) X *The Law Society Gazette*, pp. 154-171.

ALBOINI, Victor P., «Advertising a Lawyer's Limited Practice», (1977) 4 *National*, no 2, p. 10.

ARNOULD, Richard J., «Pricing Professional Services: A Case Study of the Legal Service Industry», (1972) 38 *Southern Economic Journal*, pp. 495-507.

ARNOULD, Richard J. et CORLEY, Robert N., «Fee Schedules Should Be Abolished», (1971) 57 *American Bar Association Journal*, pp. 655-662.

ASSOCIATION DU BARREAU CANADIEN, *Code de déontologie professionnelle*, adopté par le Conseil, le 25 août 1974, 75 p.

BENHAM, Lee, «The Effect of Advertising on the Price of Eyeglasses», (1972) 15 *The Journal of Law and Economics*, pp. 337-352.

BENHAM, Lee et BENHAM, Alexandra, «Regulating Through the Professions: A Perspective on Information Control», (1975) 18 *The Journal of Law and Economics*, pp. 421-447.

BENHAM, Lee et BENHAM, Alexandra, «Reaction by Lee Benham and Alexandra Benham to Speech by Dr. Sylvia Ostry on Competition Policy and the Self-Regulating Professions», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, 10 p.

BERTRAND, Robert J., «Amendments to the Combines Investigation Act Affecting the Legal Profession», allocution prononcée devant l'Association du Barreau canadien, Section de la Colombie britannique, 28 janvier 1977, 17 p.

BOURNE, S. et BRUGGEN, P., «Examination of the Distinction Awards System», *British Medical Journal*, Supplément, 18 janvier 1975, pp. 162-165.

BOUTIN, Jean-Guy et BISSON, Jean, *Les consommateurs et les coûts de la santé au Québec de 1971 à 1975*, Québec, Régie de l'assurance-maladie, 1977, 30 p.

BROSSARD, André, «La société a-t-elle besoin d'avocats chômeurs?», (1977) 9 *Barreau '77*, no 3-4, p. 3.

BRUGGEN, P. et BOURNE, S., «Further Examination of the Distinction Awards System in England and Wales», *British Medical Journal*, 28 février 1976, pp. 536-537.

BRUNET, Jacques, «Priorités dans le domaine de la santé au Québec», allocution prononcée le 6 juin 1976 et publiée dans *Critère*, no 15 intitulé «Pour un nouveau contrat médical», automne 1976, pp. 177-187.

BRUNET, Jacques, «Le ministère et la santé: Bilan provisoire», entrevue rapportée dans *Revue Notre-Dame*, janvier 1977, pp. 16-27.

CENTRE DE RECHERCHE EN DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE L'UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL, *La tarification professionnelle dans le contexte de la pratique privée*, Montréal, Université de Montréal, 1974, 163 p.

CHARTRAND, Maurice, «Rémunération et conditions de travail» *Le point commerce*, Édition annuelle sur l'Économie du Québec 1976, pp. 128-134.

COMITÉ DE LA RÉCLAME PUBLICITAIRE PAR LES AVOCATS, «Rapport du comité sur la réclame publicitaire par les avocats», (1976) 8 *Barreau '76*, no 7, pp. 18-19.

COMITÉ D'ÉTUDE DE LA LÉGISLATION SUR LES ENTENTES, *Rapport du Comité d'étude de la législation sur les ententes et Rapport intérimaire sur le maintien des prix de revente*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1952, 83 p.

COMITÉ INDÉPENDANT DÉSIGNÉ PAR LE MINISTRE DE LA CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS, *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada, Proposition pour une nouvelle révision de la politique de concurrence au Canada*, Canada, Ministère des Approvisionnements et Services, 1976, 346 p.

COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA SANTÉ ET LE BIEN-ÊTRE SOCIAL, «L'assurance-maladie», *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social*, vol. 1, Éditeur officiel du Québec, 1967, 338 p.

COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA SANTÉ ET LE BIEN-ÊTRE SOCIAL, «Les professions et la société», *Rapport de la Commission d'enquête sur la santé et le bien-être social*, 5e partie, vol. VII, tome 1, Québec, Éditeur officiel du Québec, 1970, 102 p.

CONSEIL CANADIEN DE LA CONSOMMATION, *Rapport annuel 1971*, Ottawa, 1971, 61 p.

CONSEIL CANADIEN DE LA CONSOMMATION, *Rapport sur l'intérêt des consommateurs dans les offices et organismes de réglementation*, Ottawa, 1973, 173 p.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA, *Rapport provisoire sur la politique de concurrence*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, 269 p.

CORPORATION PROFESSIONNELLE DES ÉVALUATEURS AGRÉÉS DU QUÉBEC, *Rapport d'activités 1975-1976*, Montréal, octobre 1976, 36 p.

CRISPO, John, *Détermination des honoraires par les praticiens indépendants*, étude faite pour la Commission des prix et des revenus, Ottawa, Information Canada, 1972, 34 p.

DARLING, John R., «Attitudes Toward Advertising by Accountants: The Professions Should Consider a Different Concept of Advertising for Professional Services», (1977) 143 *The Journal of Accountancy*, no 2, pp. 48-53.

DE COSTER, Michel, «Un mode de rétribution particulier: l'honoraire», (1975) 17 *Sociologie du travail*, pp. 372-384.

DIRECTEUR DES ENQUÊTES ET RECHERCHES EN VERTU DE LA *LOI RELATIVE AUX ENQUÊTES SUR LES COALITIONS*, *Documentation recueillie à l'intention de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce au cours d'une enquête menée en vertu de l'article 47 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions au sujet de la production, la fourniture, la distribution et la vente de produits de lunetterie au Canada*, Ottawa-Hull, Ministère de la Consommation et des Corporations, 1975, 397 p.

DIRECTION DE L'ENREGISTREMENT DE LA COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES, *Mise à jour du rapport sur: «Les taux de courtage dans l'industrie des valeurs mobilières»*, Montréal, Commission des valeurs mobilières, 17 décembre 1976, 32 p.

DIVISION OF SPECIAL PROJECTS, BUREAU OF CONSUMER PROTECTION, *Advertising of Ophtalmic Goods and Services, Staff Report to the Federal Trade Commission and Proposed Trade Regulation Rule*, U.S. Government Printing Office, janvier 1976, 102 p. (et annexes).

DUPEYROUX, Jean-Jacques et GARAGNON, Jean, «Le contentieux de la notoriété médicale», dans *Recueil Dalloz*, sous la direction de Joseph Hamel, Paris, Jurisprudence générale Dalloz, 1962, pp. 19-30.

DUSSAULT, Gilles et O'NEIL, Louis, *La déontologie professionnelle au Québec*, Cahiers de l'ISSH, No hors série, Collection Études sur le Québec, Québec, Institut Supérieur des Sciences Humaines, Université Laval, janvier 1977, 293 p.

ÉQUIPE SPÉCIALISÉE EN RELATIONS DE TRAVAIL, *Les relations du travail au Canada, Rapport de l'Équipe spécialisée en relations de travail*, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1969, 272 p.

EVANS, Robert G., *La détermination des prix des soins médicaux au Canada*, étude préparée pour la Commission des prix et des revenus, Ottawa, Information Canada, 1972, 217 p.

EVANS, R. G., PARISH, E.M.A. et SULLY, Floyd, «Medical Productivity, Scale Effects, and Demand Generation», (1973) VI *Canadian Journal of Economics*, pp. 376-393.

FÉDÉRATION DES MÉDECINS SPÉCIALISTES DU QUÉBEC, *Commentaires de la Fédération des médecins spécialistes du Québec sur Les consommateurs et les coûts de la santé au Québec de 1971 à 1975 (publié par la Régie de l'assurance-maladie du Québec)*, 24 février 1977, 11 p.

FELDSTEIN, Martin S., *Economic Analysis for Health Service Efficiency*, Amsterdam, North-Holland Publishing Company, 1967, 322 p.

FUCHS, Victor R. et KRAMER, Marcia J., *Determinants of Expenditures for Physicians' Services in the United States 1948-1968*, DHEW Publication no (HSM) 73-3013, décembre 1972, 63 p.

GARAGNON, Jean, «La notoriété médicale, une notion périmée?» (1966) 7 — 8 *Droit social*, pp. 443-448.

GROUPE DE TRAVAIL CONSTITUÉ POUR ÉTUDIER LES TAUX DE COURTAGE DANS L'INDUSTRIE DES VALEURS MOBILIÈRES, *Les taux de courtage dans l'industrie des valeurs mobilières*, Montréal, Commission des valeurs mobilières, 18 juin 1976, 92 p. (et annexes).

GROUPE DE TRAVAIL SUR L'URBANISATION, *Rapport du groupe de travail sur l'urbanisation*, «L'urbanisation au Québec», Éditeur officiel du Québec, 1976, 347 p.

HAYEK, F.A. (et autres), *Rent Control, a Popular Paradox: Evidence on the Economic Effects of Rent Control*, Vancouver, Fraser Institute, 1975, 212 p.

HOBBS, Charles A., «Lawyer Advertising: A Good Beginning but Not Enough», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 735-739.

JORDAN, William A., «Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation», (1972) 15 *The Journal of Law and Economics*, pp. 151-176.

KAISER, Gordon E., «Federal Competition Law and the Professions», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, 42 p.

LAIDLER, David (et autres), *The Illusion of Wage and Price Control: Essays on Inflation, Its Causes and Its Cures*, sous la direction de Michael A. Walker, Vancouver, Fraser Institute, 1976, 236 p.

LAJOIE, Andrée et PARIZEAU, Claude, *La place du juriste dans la société québécoise*, Centre de recherche en droit public de l'Université de Montréal, juin 1976, 501 p.

MACKAY, Julien S., «Règles de déontologie notariale et de tarification», (1976) *Cours de perfectionnement du notariat*, pp. 13-37.

MALLES, Paul, *Normes du travail au Canada dans les lois, les conventions et en pratique*, étude effectuée pour le Conseil économique du Canada, Ottawa, Ministre des Approvisionnements et Services, 1976, 183 p.

McKEOWN, W.P., allocution prononcée devant le *Lawyers' Club of Toronto*, Toronto, 8 avril 1976, 15 p.

MIGUÉ, Jean-Luc et BÉLANGER, Gérard, *Le prix de la santé*, Montréal, Hurtubise, 1972, 238 p.

MINISTÈRE DE LA CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS, *Propositions pour une nouvelle politique de concurrence pour le Canada, Première étape*, 2e édition, Ottawa, Information Canada, novembre 1973, 90 p. (et annexes).

MINISTÈRE DE LA CONSOMMATION ET DES CORPORATIONS, *Propositions pour une nouvelle politique de concurrence pour le Canada, Deuxième étape*, Ottawa, Ministère des Approvisionnements et Services, mars 1977, 257 p.

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC, *Rapport au lieutenant-gouverneur en conseil concernant certains projets de règlement soumis par l'Ordre des pharmaciens du Québec*, Québec, Éditeur officiel du Québec, 15 janvier 1975, 55 p.

OFFICE DES PROFESSIONS DU QUÉBEC, *L'évolution du professionnalisme au Québec*, Québec, 1976, 145 p.

OLLEY, R.E., «The Future of Self-Regulation — A Consumer Economist's View Point», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, 22 p.

ORDRE DES NOTAIRES DU QUÉBEC, «Rapport annuel 1975-1976 de l'Ordre des notaires du Québec», (1976) 78 *Revue du Notariat*, supplément juin-juillet 1976, 109 p.

OSTRY, Sylvia, «Competition Policy and the Self-Regulating Professions», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 16 octobre 1976, 25 p.

PETERSON, Mary B., *The Regulated Consumer*, Los-Angeles, Nash Publishing, 1971, 271 p.

RAYNAULD, André, «Économie et politique», discours prononcé devant l'Association canadienne du Club de Rome, Ottawa, 14 juin 1976, 18 p.

RESCHENTHALER, G.B., «Regulatory Failure and Competition», (1976) 19 *Administration publique du Canada*, pp. 446-486.

REVENU CANADA, IMPÔT, *Statistique fiscale (Édition 1976): analyse des déclarations des particuliers pour l'année d'imposition 1974 et statistiques diverses*, Canada, Ministre des Approvisionnements et Services, 1976, 231 p.

ROYAL COMMISSION INQUIRY INTO CIVIL RIGHTS, *Report Number One*, Toronto, Queen's Printer, 1968, vol. 3, pp. 957-1331.

SELECT COMMITTEE OF THE LEGISLATIVE ASSEMBLY OF ALBERTA ON PROFESSIONS AND OCCUPATIONS, *Report II on Professions and Occupations*, Edmonton, Queen's Printer, 1973, 72 p.

SIMMONS, Robert L. et HOLTHUS, Gary N., «Minimum Fee Schedules: Guides or Strait Jackets?», (1972) 21 *Cleveland State Law Review*, pp. 40-48.

SLAYTON, Philip, «La formation professionnelle et l'intérêt du consommateur», dans *Quatre aspects de professionnalisme*, Ottawa, Conseil de recherche en consommation Canada, mars 1977, pp. 93-125.

SMITH, Kenneth R., MILLER, Marianne et GOLLADAY, Frederick L., «An Analysis of the Optimal Use on Inputs in the Production of Medical Services», (1972) VII *The Journal of Human Resources*, pp. 208-225.

SMITH, William B., «Making the Availability of Legal Services Better Known», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 855-861.

STEIN, Barbara A., «Is Professional Advertising Unprofessional?», (1976) 12 *Trial*, no 6, pp. 26-27, 31, 36-37.

STIGLER, George J., *The Citizen and the State: Essays in Regulation*, Chicago, University of Chicago Press, 1975, 209 p.

TAMAN, Larry, «The Emerging Legal Paraprofessionals: Herein of High Priests and Acolytes», allocution prononcée lors de la *Conférence nationale sur les professions et le gouvernement*, Toronto, 15 octobre 1976, 14 p.

THE MONOPOLIES COMMISSION, *A Report on the General Effect on the Public Interest of Certain Restrictive Practices so fars as They Prevail in Relation to the Supply of Professional Services, Part 1: The Report*, London, Her Majesty's Stationery Office, 1970, 88 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Services of Solicitors in England and Wales, A Report on the Supply of Services of Solicitors in England and Wales in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 557, London, Her Majesty's Stationery Office, juillet 1976, 121 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Services of Solicitors in Scotland, A Report on the Supply of Services of Solicitors in Scotland in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 558, London, Her Majesty's Stationery Office, juillet 1976, 89 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Barristers' Services, A Report on the Supply of Barristers' Services in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 559, London, Her Majesty's Stationery Office, juillet 1976, 80 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Advocates' Services, A Report on the Supply of Advocates' Services in Relation to Restrictions on Advertising*, House of Commons Paper 560, London, Her Majesty's Stationery Office, juillet 1976, 77 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Stockbrokers' Services, A Report on the Supply of Stockbrokers' Services in Relation to Restrictions on Advertising*, Cmnd. 6571, London, Her Majesty's Stationery Office, août 1976, 55 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Veterinary Services, A Report on the Supply of Veterinary Services in Relation to Restrictions on Advertising*, Cmnd. 6572, London, Her Majesty's Stationery Office, août 1976, 71 p.

THE MONOPOLIES AND MERGERS COMMISSION, *Accountancy Services, A Report on the Supply of Accountancy Services in Relation to Restrictions on Advertising*, Cmnd. 6573, London, Her Majesty's Stationery Office, août 1976, 104 p.

TREMBLAY, André, *La tarification professionnelle dans le contexte constitutionnel*, Office des professions du Québec, août 1977.

WALSH, Lawrence E., «President's Page», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 405, 420.

WARD, Richard A., «Licensure of Health Care Professions and Health Care Delivery», (1975) *Hospital Administration*, pp. 47-59.

WEAVER, Paul H., «Unlocking the Gilded Cage of Regulation», (1977) 95 *Fortune*, no 2, pp. 179-182, 184, 186-188.

WHITE, H. Blair, «Advertising Lawsuits and F.T.C. Investigation Are Pending», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 1567-1571.

ZECKHAUSER, Richard et ELIASTAM, Michael, «The Productivity Potential of the Physician Assistant», (1974) IX *The Journal of Human Resources*, pp. 95-116.

ZSIGMOND, Z., PICOT, G., DEVEREAUX, M.S. et CLARK, W., *Tendances futures de la scolarité et de l'offre de main-d'oeuvre en Ontario*, Statistiques Canada, avril 1977, 236 p.

«A Critical Analysis of Bar Association Minimum Fee Schedules», (1972) 85 *Harvard Law Review*, pp. 971-993.

«Admissions sélectives», (1977) 12 *Au fil des événments*, no 15, 21 avril 1977, p. 3.

«Advertising Receives Standing», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 892-893.

«American Bar Association and Justice Department Explain Positions on Minimum Fee Schedules to Senate Subcommittee», (1973) 59 *American Bar Association Journal*, pp. 1296-1300.

«C.A.C. Claims Publicity Ban Causes Consumer Confusion», (1977) 4 *National*, no 2, p. 12.

«Code Amendments Broaden Information Lawyers May Provide in Law Lists, Directories, and Yellow Pages», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 309-310.

«Justice Department Charges Code Advertising Provisions Violate Federal Antitrust Laws», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 979-981.

«Legal Profession Is Considering Code Amendments to Permit Restricted Advertising by Lawyers», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 53-54.

Promoting Competition in Regulated Markets, sous la direction de Almarin Phillips, Washington, The Brookings Institution, 1975, 397 p.

«Supreme Court Will Hear Lawyers' Advertising Case from Arizona», (1976) 62 *American Bar Association Journal*, pp. 1422-1423, 1481.

«The Advertising Issue», (1977) 63 *American Bar Association Journal*, pp. 242-243.

«To advertise or Not to Advertise», (1977) 63 *American Bar Association Journal*, pp. 340-345.

Table des matières

INTRODUCTION 7

CHAPITRE PRÉLIMINAIRE: LE POUVOIR DE TARIFICATION DES HONORAIRES PROFESSIONNELS 8

I L'octroi à l'Office du pouvoir de tarification des honoraires professionnels 8

A. Le pouvoir de tarification avant le Code des professions 8

B. Le pouvoir de tarification depuis l'adoption du Code des professions 11

1. Le caractère impératif du pouvoir de l'Office 11

2. Les types de tarifs dont le pouvoir de l'Office permet l'adoption 12

3. Les services professionnels visés par le pouvoir de l'Office 14

a) Première exception: les services professionnels dont le coût est fixé par convention collective 14

b) Seconde exception: les services professionnels dont le coût est déterminé par la loi 19

i) Les lois créant un régime d'aide ou d'assurance sociale 20

ii) La Loi de l'administration financière 21

iii) La Loi du Barreau et la Loi du notariat 22

II La tarification des honoraires professionnels et la protection du public 24

A. Les étapes préliminaires à l'élaboration du rapport de l'Office 24

B. Les diverses formules d'intervention en matière de tarification 26

CHAPITRE PREMIER: LE MAINTIEN DU SYSTÈME DE TARIFICATION MINIMUM OBLIGATOIRE ET SON EXTENSION À D'AUTRES PROFESSIONS 29

I Les effets du tarif minimum obligatoire sur le prix des services professionnels ... 31

II Les effets du tarif minimum obligatoire sur la qualité des services professionnels ... 39

A. La relation entre le prix et la qualité des services ... 40

1. L'existence de facteurs qui influencent le prix des services professionnels sans affecter leur qualité ... 42

2. La distinction entre la relation prix-qualité et la relation tarif-qualité ... 43

3. Les mécanismes assurant la qualité des services professionnels ... 45

B. La concurrence sur la qualité des services ... 55

III Les effets du tarif minimum obligatoire sur la disponibilité des services professionnels ... 59

A. L'établissement et le maintien des professionnels dans les régions éloignées ... 61

B. L'établissement et le maintien des petits bureaux de professionnels ... 65

C. La protection des professionnels face aux entreprises et clients institutionnels ... 71

Conclusion ... 76

CHAPITRE DEUXIÈME: L'ÉTABLISSEMENT D'UN SYSTÈME DE TARIFICATION COMPORTANT DES TARIFS AUTRES QUE MINIMUMS OBLIGATOIRES ... 79

I Les tarifs obligatoires autres que minimums ... 79

A. Le tarif maximum 79

1. La préférence de l'État pour une politique d'accessibilité où il assume le coût des services professionnels 82

2. Les obstacles à l'élaboration d'un tarif maximum favorable aux consommateurs 84

a) Les facteurs socio-économiques justifiant un tarif maximum élevé 86

b) La force de pression des groupes professionnels 87

B. Le tarif fixe 95

C. Le tarif d'intervalle 100

II Les tarifs indicatifs 105

A. Le tarif indicatif comme instrument de réglementation des services professionnels 107

B. Le tarif indicatif comme instrument d'information du public 108

1. Le tarif indicatif comme source d'information des consommateurs sur le prix des services professionnels 109

a) Un mode d'information insuffisant 110

b) Un mode d'information qui risque de bénéficier davantage aux professionnels qu'aux consommateurs 112

2. Le tarif indicatif comme source d'information dans la procédure de conciliation et d'arbitrage des comptes 119

Conclusion 125

CHAPITRE TROISIÈME: LE REJET DU PRINCIPE DE LA TARIFICATION DES HONORAIRES ET L'ÉTABLISSEMENT DE MESURES FAVORISANT LA CONCURRENCE SUR LES PRIX DES SERVICES PROFESSIONNELS 127

I L'existence de facteurs favorisant la concurrence sur les prix des services professionnels 127

A. Les forces naturelles favorisant la concurrence sur les prix 128

1. Une structure de marché particulière résultant du type d'investissement requis du professionnel 128

2. Les possibilités de substitution de services professionnels dont dispose le consommateur 130

3. Le pouvoir de négociation de la clientèle institutionnelle 132

4. Le degré de standardisation de certains biens ou de certains services offerts par les professionnels 134

B. Les mesures législatives favorisant la concurrence sur les prix 137

1. Ententes restreignant la concurrence 139

2. Fusion et monopole 140

3. Maintien des prix 141

4. Baisse abusive des prix 141

5. Truquage des offres 142

6. Diffusion d'informations trompeuses 142

II Les mesures préconisées par l'Office pour favoriser la concurrence sur les prix des services professionnels 145

A. Les mesures touchant la disponibilité des services professionnels 146

1. L'exercice exclusif d'une profession 149

2. Le contrôle de l'admission aux corporations professionnelles 151

a) Les conditions actuelles de délivrance des permis 153

b) Les modifications proposées par l'Office aux conditions de délivrance des permis 154
— En ce qui touche l'élaboration des règlements 155
— En ce qui touche l'application des règlements 156

B. Les mesures touchant l'information sur les services professionnels 158

1. Le mouvement de contestation à l'égard des restrictions sur la publicité des professionnels 159

a) Au Royaume-Uni 159

b) Aux États-Unis 162
— Dans le domaine du droit 162
— Dans le domaine de la pharmacie 166
— Dans les domaines de la médecine et de la médecine dentaire 166
c) Au Canada 168

2. Les restrictions actuelles sur la publicité des professionnels au Québec et les correctifs qui s'imposent pour améliorer l'information des consommateurs 171

a) La nécessité d'interdire la diffusion de renseignements concernant la qualité des services professionnels 174

b) La nécessité d'informer le consommateur sur les secteurs d'activité des professionnels 176

c) La nécessité d'informer le consommateur sur les prix des services professionnels 182
i) Les types de renseignements autorisés 186
— Le taux horaire 186
— Le pourcentage exigé 187
— Le prix de biens et services relativement standardisés 188
— L'estimation écrite du coût des services 189
ii) Les moyens de diffusion autorisés 190

Conclusion 196

CONCLUSION GÉNÉRALE ET RECOMMANDATIONS 199

ANNEXES 205

Annexe 1: Dispositions législatives antérieures au Code des professions accordant à des corporations professionnelles le pouvoir d'établir des tarifs d'honoraires 208

Annexe 2: Tarifs d'honoraires actuellement en vigueur 214

Agronomes: *Tarif d'honoraires professionnels* 215

Architectes: *Tarif des architectes* 216

Arpenteurs-géomètres: *Tarif des arpenteurs-géomètres du Québec* 225

Avocats: *Tarif des honoraires judiciaires* 241

Avocats: *Règlement No 1 du Barreau* (Tarif des honoraires extrajudiciaires) 250

Évaluateurs agréés: *Tarif d'honoraires professionnels* 253

Ingénieurs: *Tarif des honoraires de l'ingénieur* 255

Ingénieurs forestiers: *Tarif des honoraires des membres de la Corporation des ingénieurs forestiers* 272

Notaires: *Tarif des honoraires des notaires* 274

Urbanistes: *Tarif des honoraires des urbanistes* 284

Annexe 3: Dispositions réglementaires antérieures au Code des professions faisant de la violation des tarifs d'honoraires actuellement en vigueur un manquement à la déontologie 285

Annexe 4: Décisions disciplinaires rendues depuis l'entrée en vigueur du Code des professions contre certains professionnels ayant enfreint un tarif d'honoraires minimums 288

Annexe 5: Précisions concernant le tableau 3 relatif au nombre et à la proportion de professionnels exerçant à plein temps en pratique privée 295

Annexe 6: Organismes entendus lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires 296

Annexe 7: Position des corporations professionnelles entendues lors des consultations publiques sur la tarification des honoraires 297

Annexe 8: Statistiques relatives au revenu des professionnels à leur compte 298

Annexe 9: Corporations professionnelles auxquelles la loi confère un pouvoir spécifique d'établir par règlement des tarifs d'honoraires dans les provinces canadiennes autres que le Québec 299

BIBLIOGRAPHIE 303

TABLE DES MATIÈRES 313